

자활기업 감소 원인과 창업 활성화 방안

정희수·홍진주·배영미·이지현

【연구책임자】

정희수 더사회연구사회적협동조합 이사장, 사회적경제학 박사

【공동연구원】

홍진주 더사회연구사회적협동조합 감사, 사회복지학 박사

배영미 더사회연구사회적협동조합 이사, 사회적경제학 박사

이지현 이화여자대학교 사회적경제협동과정 박사과정

본 보고서는 더사회연구사회적협동조합이 한국자활복지개발원의 연구용역을 의뢰 받아 수행한 연구결과입니다. 보고서의 내용은 연구진의 의견이며, 한국자활복지개발원의 공식적인 입장이 아님을 밝혀둡니다.

CONTENTS

목 차

I. 서론	1
제1절 연구 배경	3
제2절 연구 필요성	4
제3절 연구 내용 및 방법	6
1. 연구 내용	6
2. 연구방법	8
3. 기대 효과 및 활용방안	8
II. 문헌고찰	9
제1절 자활기업 관련 선행연구	11
1. 자활기업 선행 연구	11
제2절 폐업 예방 정책 및 사례	17
1. 소상공인 희망리턴패키지 지원사업	17
2. 소상공인·자영업자 종합대책 - 새출발 희망 프로젝트	23
III. 자활기업 현황 및 창업 분석	29
제1절 연구 내용 및 방법	31
제2절 자활기업 기초 현황	34
1. 자활기업 전체 현황	34
2. 지역별 자활기업 현황	35
3. 업종별 자활기업 현황	38
4. 자활기업 고용 및 경제적 성과 현황	39
제3절 자활기업 창업 및 폐업 현황	45
1. 연도별 자활기업 창업-폐업 현황	45
2. 자활기업 창업 현황	46
3. 자활기업 폐업 현황	49

제4절 자활사업단 창업 현황	53
1. 시장형 사업단 기본 현황	53
2. 창업 자활사업단 기본 현황	57
IV. 자활기업 창업 탐색	61
제1절 전문가패널조사(델파이)	63
1. 연구 개요	63
2. 주요 결과	64
제2절 자활기업 초점집단면접(FGI)	68
1. 연구 내용 및 방법	68
2. 연구 참여자	68
3. 자료수집 및 분석	72
4. 연구 결과	74
V. 주요 결과 및 정책 제언	137
제1절 주요 연구결과	139
1. 자활기업 현황 및 창업 분석 주요 결과	139
2. 자활기업 창업 탐색 주요 결과	141
제2절 주요 발견 및 논의	145
1. 자활기업 감소 및 주요 현황	145
2. 자활기업 창업 감소	146
3. 자활기업 폐업 증가	147
제3절 정책 제언	149
참고문헌	155

CONTENTS

표목차

〈표 II-1〉 자활기업 창업 성공 요인관련 선행연구	11
〈표 II-2〉 선행연구에서 정리한 자활기업 발전 과제	14
〈표 II-3〉 2024년 희망리턴패키지 지원 개요	18
〈표 II-4〉 희망리턴패키지 경영개선지원 사업	19
〈표 II-5〉 희망리턴패키지 원스톱 폐업 지원 사업	20
〈표 II-6〉 희망리턴패키지 재취업지원 사업	22
〈표 II-7〉 희망리턴패키지 전직장려수당 지원조건 및 내용	22
〈표 II-8〉 재기지원 정책 내 채무조정 지원 내용	26
〈표 III-1〉 조사활용 자료	32
〈표 III-2〉 조사자료 별 주요변수	32
〈표 III-3〉 주요 분석 주제 및 내용	33
〈표 III-4〉 5개년 자활기업 현황 및 타기업과 비교	34
〈표 III-5〉 5개년 광역자치단체별 자활기업현황	36
〈표 III-6〉 자활기업, 사회적기업 지역 현황 비교 (2023년)	37
〈표 III-7〉 5개년 업종별 자활기업 현황	38
〈표 III-8〉 자활기업 고용 현황	40
〈표 III-9〉 자활기업 평균임금, 근로시간 현황 (월평균)	40
〈표 III-10〉 자활기업 경제적 성과 현황	41
〈표 III-11〉 자활기업 자금활용 현황	42
〈표 III-12〉 기업법인격 유형에 따른 자활기업 경제적 성과 현황	43
〈표 III-13〉 업종에 따른 자활기업 경제적 성과 현황	44
〈표 III-14〉 창업-폐업 자활기업 현황 (2020-2023년)	45
〈표 III-15〉 지역별 자활기업 창업 현황 (2020-2023년)	46
〈표 III-16〉 업종별 창업 현황 (2020-2023년)	47

〈표 III-17〉 사업자유형별 창업 현황 (2020-2023년)	48
〈표 III-18〉 지역별 자활기업 폐업 현황	49
〈표 III-19〉 업종별 폐업 현황 (2020-2023년)	51
〈표 III-20〉 사업자유형별 폐업 현황 (2020-2023년)	52
〈표 III-21〉 5개년간 시장형 사업단 전체현황	53
〈표 III-22〉 연도별-시장형 사업단 현황	54
〈표 III-23〉 5개년간 시장형 사업단 업종 현황	55
〈표 III-24〉 시장형 사업단 참여주민수 (연평균)	56
〈표 III-25〉 시장형 사업단 매출평균 (연평균)	56
〈표 III-26〉 창업 자활사업단 지역현황 (2020-2023년 종합)	57
〈표 III-27〉 사업단유형별 창업 자활사업단 현황	58
〈표 III-28〉 창업 자활사업단 업종현황	59
〈표 III-29〉 창업 자활사업단 고용 및 매출현황 (연평균)	59
〈표 IV-1〉 연구 참여자	69
〈표 IV-2〉 FGI 참여자의 일반현황	71
〈표 IV-3〉 FGI 연구 일정	72
〈표 IV-4〉 FGI 질문 문항	72
〈표 IV-5〉 자활기업 창업 경험	75
〈표 IV-6〉 자활기업 창업 지원	86
〈표 IV-7〉 자활기업 폐업 감소 방안	100
〈표 IV-8〉 자활기업 발전과 활성화	114
〈표 IV-9〉 자활기업 창업 탐색 결과	131

CONTENTS

그림목차

[그림 I-1] 자활기업 성장추이	4
[그림 I-2] 연구내용 및 방법	7
[그림 II-1] 소상공인 맞춤형 지원대책	24
[그림 III-1] 5개년간 자활기업 현황	34
[그림 III-2] 4개년 창업-폐업기업 현황	45
[그림 V-1] 자활기업 감소 원인과 창업 활성화 방안 연구 요약	156

요약

본 연구는 자활기업의 창업 감소요인을 종합적으로 분석하여 자활기업 창업 증진을 위한 대안 모색을 목적으로 하였다. 2018년 “자활기업 활성화 대책”, 2004년 광역자활 센터 시범사업 등 자활기업의 창업 성과와 활성화를 위한 다양한 모색과 노력에도 불구하고 자활기업의 감소 경향은 지속되고 있으며, 향후 더욱 확대될 것으로 예측되고 있다. 현시점에서 자활기업의 감소 원인에 대한 심층적인 분석과 진단이 요청되는 바, 자활기업의 현황과 변화를 살피고, 자활기업의 여러 주체들의 인식과 경험 등을 면밀히 탐색함으로써, 보다 다면적이고 심층적인 분석과 진단으로 자활기업의 감소요인을 살펴보고자 하였다.

이를 위해 본 연구는 첫째, 자활기업 관련 문헌, 보고서, 선행연구 및 폐업 예방 정책과 사례 등 문헌고찰을 통해 자활기업 현황을 검토하고(2장), 둘째, 자활정보시스템 데이터 등을 통해 창업과 폐업 현황 등 자활기업 창업을 분석하였다(3장). 셋째, 전문가패널조사와 다양한 집단의 초점집단면접(FGI)을 실시하여 자활기업 감소 원인과 창업 활성화 방안에 대해 심층적으로 탐색하였다(4장).

본 연구의 주요 연구결과는 다음과 같다. 첫째, 자활기업 주요 현황분석을 통해 자활기업의 감소는 창업 감소와 폐업 증가의 상호작용으로 나타났는데, 특히 창업이 큰 폭 감소한 것으로 드러났다. 또한 지역별 감소의 차이는 지역 경제 여건, 산업구조, 정책적 지원의 영향으로 진단되었다. 공공시장 의존이 높은 자활기업의 업종 특성과 사회서비스 분야 자활기업의 양극화도 확인할 수 있었다. 둘째, 자활기업 창업 감소 원인으로는 코로나팬데믹의 외부적 요인과 성과지표와 관련된 제도적 요인이 복합적으로 작용한 결과로 분석되었다. 또한 창업 동기 저하, 창업 환경의 한계, 적성과 맞지 않는 강제된 창업 등이 지적되었으며, 준비되지 않은 창업의 실패로 인한 부정적 인식확산과 후속 지원체계 부재, 제도적 지원의 한계, 복잡한 행정 절차와 실무자의 업무 과중 문제 등이 창업 활성화를 저해하는 것으로 드러났다. 셋째, 자활기업 폐업의 주요 원인은 매출 부진으로 인한 경영 악화와 인정 요건 미충족으로 나타났다. 인정 요건 미충족은 숙련된 인력 부족과 인력 충원의 불안정으로 기업 운영의 안정성

을 저하시키는 것으로 나타났다. 또한 참여구성원 간 불화, 대표자 소진, 경영 실무 역량 부족, 한시적 지원 종료, 청소 및 음식업 등 서비스업 분야의 낮은 노동 생산성과 경쟁 과열로 지속가능성 확보가 어려운 업종 선택이 폐업의 기타 원인으로 진단되었다.

본 연구 결과에 대한 정책 제언은 다음과 같다. 첫째, 전략적인 자활기업 창업 지원 및 육성전략이 모색되어야 한다. 즉 중앙 차원의 자활기업 육성과 지원 전략 계획 수립이 필요하며, 자활기업의 공공성을 강점으로 전략적인 업종 발굴 및 육성이 요청된다. 무엇보다도 창업자들의 의지와 선호도가 고려되는 창업 아이টে를 발굴 지원하여 창업 업종을 다변화해야 할 필요가 있다. 둘째, 자활기업의 지속가능한 운영을 위한 인력공급 방안이 시급하다. 이를 위해 청년, 경력단절 여성 참여자 및 기타 자활 참여자의 참여확대 방안과 체계적인 교육 체계 구축 및 역량 강화 방안을 마련해야 한다. 셋째, 경영역량 강화를 위한 인프라 지원이 확대되어야 한다. 즉 창업 후 경영 지원시스템 구축, 법인전환으로 기업 지속성 확보 등이 고려되어야 할 것이다. 넷째, 자활기업의 체계적 운영을 위한 제도적 여건이 정비되어야 할 것이다. 자활기업 인정 요건 관련, 세제 혜택, 성과금, 조례 제정, 자활기업 우선구매 등 제반 제도적 모색이 요청된다. 다섯째, 자활복지개발원 및 지역자활센터와 광역자활센터의 지원 역할을 명확히 하여 각자 역할에 맞는 지원 역량이 확대되어야 할 것이다. 마지막으로 자활기업 활성화를 위한 사회적 인식 재고와 네트워킹 모색이 요청된다.

이와 같이 폐업을 예방하고 창업을 증진하며 자활기업의 활성화를 위한 제안을 통해 자활기업 맞춤형 지원 및 지원의 다각화를 위한 기초자료로 참조되고, 자활기업 창업 증진을 위한 정책 제안 자료로 활용되어 긍정적 영향을 미칠 것으로 기대한다.



서론

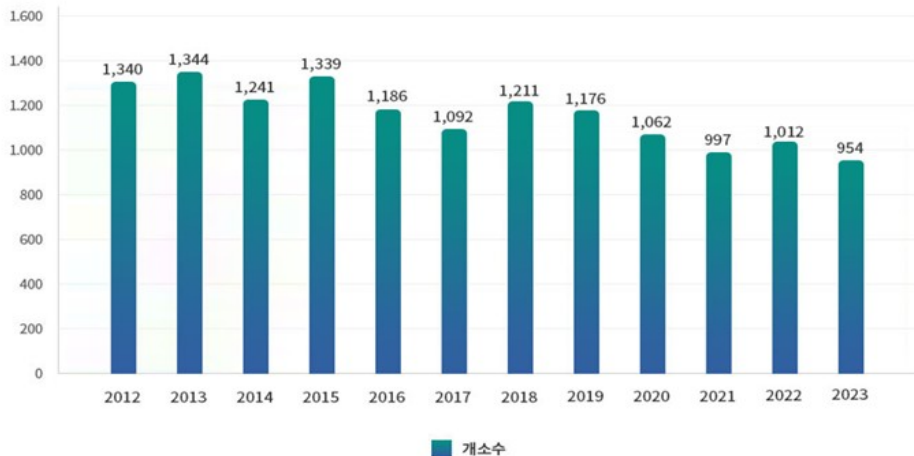
- 제1절 연구 배경
- 제2절 연구 필요성
- 제3절 연구 내용 및 방법

제1절 연구 배경

- 자활기업은 국민기초생활보장법에 의한 자활기업 요건을 갖추고 보장기관으로부터 인정을 받은 인정기업으로서 2인 이상의 수급자 또는 저소득층이 상호 협력하여 조합 또는 공동사업자의 형태로 탈빈곤을 위해 운영하는 조직임(최준익, 2013; 김한준·이재성, 2016).
- 사회적경제 영역의 시초로 알려진 자활기업은 수급자, 차상위 계층에 근로 기회를 제공하여 취약계층의 경제적 자립을 목표로 일자리 복지를 제공, 사회안전망으로 사회적 포용의 사회적 가치를 창출하고 있음. 2023년 12월 기준 통계에 따르면 전국 954개소, 참여자 수는 약 8,029명으로 나타남(한국자활복지개발원, 2023). 특히 자활기업이 추구하는 ‘공동체성’은 신자유주의로 대표되는 시장자본주의의 혹독한 경쟁 속에서도 수급자, 차상위자, 취약계층이 자활기업에서 자립적인 삶을 일구고 있으며, 호혜와 협동의 원리를 표방하며 지속가능함을 보여주고 있음.
- 2018년 “자활기업 활성화 대책”의 일환으로 한국자활복지개발원의 중앙자활자금을 통해 창업자금, 사업자금 융자, 사업개발비, 전문인력 지원 등 자활기업의 창업 진작을 위해 다양한 방식으로 적극 지원하고 있음.
- 특히 2004년 광역자활 센터의 시범사업이 시작되어, 자활기업은 규모화, 광역화를 기대할 수 있게 되었음(김한준·이재성, 2016). 즉 동일 업종 간 협력과 연대, 그리고 네트워크를 통해 다른 사회적경제 영역에서 찾아볼 수 없는 광역 및 전국적인 네트워크를 구축해 나아가고 있음(오영범, 2022).

제2절 연구 필요성

- 자활기업의 창업 성과와 활성화를 위한 다양한 모색과 노력에도 불구하고, 자활기업은 지속적인 감소 추세를 보이고 있음. 2022년 말 기준 전국 1,021개소 이던 자활기업 수는 2023년 말 기준, 총 954개로 집계되었음.
- [그림 I-1]의 자활기업의 추이를 살펴보면 최근의 자활기업의 지속적인 감소 경향을 확인할 수 있음. 이와 같은 결과는 2012년 1,340개를 기준으로 2022년에 24.48%, 2023년에는 28.8%의 감소경향을 보였으며, 감소경향은 더욱 커질 것으로 예측됨.



[그림 I-1] 자활기업 성장추이

- 이와 같은 여러 선행연구를 통하여 자활기업의 감소에 대해 경영 및 기술 지원의 부족, 인력 수급 문제와 열악한 인적자본, 영세한 조직규모, 협동조합 운영 방식의 어려움, 자활기업 대표의 경영 마인드와 역량의 문제, 자활기업의 판로 확보의 어려움으로 인한 경영 악화, 사회적기업이나 협동조합과는 다른 자활기업의 정체성 등을 요인으로 제기해 왔음(노연정, 2014; 김경휘·권혁창, 2015; 김한준·이재성, 2016; 김정은, 2015; 경북여성정책개발원, 2016; 배성필·조남호, 2018).
- 또한 자활기업을 둘러싼 정책 및 시장 환경의 변화, 정부지원의 한계뿐만 아니라 자활기업에 대한 낮은 사회적 인식과 인지도로 인한 제품 및 서비스에 대한

수요 창출의 어려움 등 다양한 원인을 찾아 자활기업의 창업 감소 원인을 추론할 수 있음(김한준·이재성, 2016; 권지성 외, 2020).

- 이와 같이 선행연구를 통해 자활기업의 실태를 살펴보았으나, 지속적인 감소 추세를 보이는 현 시점에서 자활기업의 개소 수 감소의 원인에 대해 심층적으로 분석하고 대안을 모색하는 노력이 필요하다고 여겨짐.
- 이에 본 연구에서는 자활기업의 변화를 살피고, 동시에 자활기업의 여러 주체들의 인식과 경험, 현황 등을 면밀히 탐색함으로써 보다 다면적이고 심층적인 분석과 진단으로 자활기업의 감소요인을 분석하고자 함.
- 이를 위해 문헌연구와 기 축적된 자활기업 데이터를 통한 양적 분석, 자활기업의 다양한 주체들을 대상으로 한 집단면접을 수행하고, 해당 내용에 대한 종합적이고 포괄적인 분석을 통해 자활기업의 감소 요인과 창업 활성화 방안을 도출하고자 함.
- 본 연구는 자활기업의 지속적인 감소요인을 파악하여 폐업을 예방하고, 자활기업의 창업을 증진하며, 자활기업의 활성화를 위한 정책적 및 실질적 대안을 도출하고자 함. 이를 통해 궁극적으로 현장의 수요에 맞는 자활기업 활성화를 위한 다각적 지원 방안을 모색하는 기초자료로 활용되고자 함.

□ 상기 제시한 연구 배경 및 필요성에 따라 본 연구의 목적은 다음과 같음.

- 자활기업의 창업 감소 요인을 종합적으로 분석하여 자활기업 창업 증진을 위한 대안을 모색함.

□ 연구 목표 : 종합적인 자활기업 창업 감소 요인 파악

- 자활기업 관련 자료 및 전문가 자문회의 통해 자활기업 현황 파악
- 자활기업 실태조사 자료 등을 분석하여 창업 현황 및 창업 영향요인 도출
- 자활기업 창업 심층 탐색을 통한 자활기업 활성화 방안 제안

제3절 연구 내용 및 방법

1. 연구 내용

1) 자활기업 현황 검토

□ 자활기업 관련 자료 검토, 전문가 자문회의

- (자문회의) 전문가(현장과 학계) 대상 자활기업 현황 및 연구 방향 자문, 질적연구(FGI) 질문 논의 및 대상자 추천
 - 자활기업 관련 전문가 자문회의 2회 개최
 - 자문위원 : 전공 교수, 자활기업협회 관계자, 광역자활센터 창업 담당
- 전문가 (현장) 분야별 1인, 총3인
- (단기목표) 자활기업 현황 파악

2) 자활기업 창업 분석

□ 양적연구

- 자활정보시스템 데이터 등 2차 자료를 활용한 양적 분석
- (단기목표) 자활기업 데이터 분석을 통한 자활기업 창업 현황 및 영향요인 분석

3) 자활기업 창업 탐색

□ 질적연구

- (텔레파이 조사) 전국 광역자활센터 국장(실무총괄) 서면 조사
 - 16개 권역 전수조사
 - (내용) 자활기업 창업, 지원, 폐업, 활성화 방안
- (초점집단면접, FGI) 자활기업 창업에 대한 포괄적이고 다양한 의견을 수집
- 자활기업 관련 다양한 집단을 구성하여 심층 인터뷰 진행
- (단기 목표) 다양한 주체의 자활기업 창업에 관한 심층 탐색

목적	자활기업의 창업 감소요인을 종합적으로 분석하여 자활기업 창업 증진을 위한 대안을 모색함		
세부 주제	① 자활기업 현황 검토	② 자활기업 창업 분석	③ 자활기업 창업 탐색
연구 방법	문헌연구 및 자문회의	양적연구	질적연구
	- 자활기업 관련 문헌 및 보고서, 선행연구 등 관련 자료 검토 - 자활기업 관련 전문가 자문회의	- 양적(2차 자료) 분석 : 자활정보시스템 데이터 등 관련자료	- 초점집단면접(FGI) : 자활기업 대표/자활기업 종사자/자활사업단/지역 및 광역자활센터, 자활현장전문가 - 전문가패널조사(텔레파이)
단기 목표	자활기업 현황 파악	자활기업 데이터 분석을 통한 자활기업 창업 현황 및 창업 영향요인 도출	다양한 주체의 자활기업 창업에 관한 심층 탐색
연구목표	↓ 종합적인 자활기업 창업 감소 요인 파악		
기대효과	↓ 자활기업의 창업 증진을 위한 대안 모색		
활용 방안	↓ 자활기업 맞춤형 지원 및 지원의 다각화 방안을 모색하는 기초자료로 활용		

[그림 I -2] 연구내용 및 방법

2. 연구방법

- (문헌연구) 관련 국내·외 문헌연구 및 선행연구 검토
- (양적연구) 자활정보시스템 데이터 등 2차 데이터 활용하여 자활기업 현황 및 자활기업 창업 및 폐업현황, 창업관련 특성, 분석
- (질적연구)
 - 전문가패널조사(델파이), FGI(초점집단면접 Focus Group Interview)
 - 전문가패널조사(Delphi) : 전국 16개 광역자활센터 국장(실무책임) 전수 서면조사, FGI를 위한 파일럿 조사로 활용
 - 초점집단면접(FGI) : 자활기업 대표자 및 종사자/자활사업 참여자/지역자활센터, 광역자활센터 창업담당 실무자/자활기업협회 등 현장전문가를 집단으로 구성하여 인터뷰 수행

3. 기대 효과 및 활용방안

1) 기대효과

- 자활기업의 창업 증진을 위한 대안 모색
- 자활기업 창업의 어려움 및 현실적 문턱들을 파악하여 창업 유인 방안 모색
- 자활기업 창업 이후 닥치는 어려움에 대한 실제적인 지원방안 수립
- 자활기업 폐업 진단 및 예방책 마련
- 자활기업 창업 활성화를 위한 정책 및 실천 방안 모색
 - 규모 및 업종별 맞춤형 정책 제안 등
- 민생경제 악화에 대한 대안으로서의 자활기업의 기여 가능성 공유 및 확산

2) 활용 방안

- 자활기업 맞춤형 지원 및 지원의 다각화 방안을 모색하는 기초자료로 활용
- 자활기업 창업 증진 정책 제안 자료로 활용

II

문헌고찰

제1절 자활기업 관련 선행연구

제2절 폐업 예방 정책 및 사례

II

문헌고찰 《

제1절 자활기업 관련 선행연구

1. 자활기업 선행 연구

○ 이 절에서는 ‘창업 성공 요인 연구’ 및 ‘자활기업의 발전을 위한 과제와 관련된 연구’를 중심으로 정리함으로써 자활기업 발전을 위한 정책적 시사점의 기초자료로 활용하고자 함.

1) 자활기업 창업 성공 요인 연구

□ 자활기업의 창업 성공 요인과 관련한 선행연구 고찰의 결과는 <표 II-1>과 같음.

<표 II-1> 자활기업 창업 성공 요인관련 선행연구

저자(연도)	자활기업 창업 성공 요인
김정은(2015)	<ul style="list-style-type: none">• 다양한 협력 구조를 만들어 내는 네트워크 능력• 비전 공유 및 전문 실무자 확보• 개별 상담과 복지서비스 제공• 지역자활 순환 체계 강화• 철저한 준비 및 학습모임• 규모화, 기업화 시도
김한준·이재성(2016)	<ul style="list-style-type: none">• 정책적 관심을 통한 자활기업 인지 수준 향상 필요• 체계적인 경영과 기술, 교육훈련 지원• 민간 협력체계 구축 및 체계적 경영 운영을 위한 제도화 필요

저자(연도)	자활기업 창업 성공 요인
이현주(2016)	<ul style="list-style-type: none"> • 민주적 의사결정 구조 및 사회적기업 가치 고수 • 지속적인 교육과 강점 파악을 통한 업무 위임 등 인적 수준 향상 • 차별화를 통한 생존전략 • 동종업계와의 네트워크를 통한 정보 교류
정승우(2017)	<ul style="list-style-type: none"> • 집수리 펀드 도입을 통한 규모 확장 및 다양화 • 참여자층을 확장하는 사업 기획 필요
배성필·조남호(2018)	<ul style="list-style-type: none"> • 자아존중감 및 자기효능감 향상을 통한 직무만족 향상 • 사회적기업 전환 가능한 지원정책 필요
노영희·이상엽(2018)	<ul style="list-style-type: none"> • 자활기업 목적을 '사회통합 달성' 차원으로 확대한 정책적 지원 필요
장용언·정은주(2019)	<ul style="list-style-type: none"> • 직무만족 향상을 위한 구체적인 전략 수립 필요 • 참여자 특성과 욕구에 따른 사업 아이템 선정 • 자조 집단 형성 및 공식적 참여 확대를 통한 사회적 배제 감소
김재호(2020)	<ul style="list-style-type: none"> • 판매 및 서비스 시장 확보 및 충분한 자금 지원 • 창의적 인재 및 지역자활센터와의 협력 • 한시적 인건비, 자활 컨설팅 확대 • 인정제도에 대한 정책 변화 필요

- 김정은(2015)은 자활기업 성공 요인으로 네트워크 능력, 비전에 대한 구성원들 간 공유와 전문 실무자 확보, 참여 주민에 대한 개별 상담과 복지서비스 제공, 풍부한 인력 인프라 구조, 지역자활 순환 체계 강화라는 전략적 목표 설정, 철저히 준비한 창업, 기존 자활사업 한계 상황에서 새로운 사업 발굴 및 사업 패턴의 규모화, 기업화를 피한 것 등을 보고함.
- 김한준과 이재성(2016)은 자활기업에 대한 정책적 관심이 미흡한 것이 자활기업이 사회적 관심사로 대두하는 데 장애로 작용했다고 분석함. 따라서 자활기업에 대한 인지 수준을 높이는 것이 자활기업 성공의 첫째 조건이며, 체계적인 경영과 기술, 교육훈련 등에 대한 지원과 자활기업의 성공적인 창업을 위한 시스템 개발이 필요하며 민간 협력체계 구축 등도 필요하다고 제안함.
- 이현주(2016)는 자활기업은 관료주의 폐해라는 맥락적 조건이 있고, 열정은 있으나 준비부족으로 인한 취약한 경쟁력을 가진 채 출발하였다고 분석하면서도 '열악한 경영 조건을 공동체 정신 추구하고 독자적 경쟁력 확보를 위한 노력으로 극복'하였다고 보고함. 이 연구에서도 자활기업 참여자들은 자활근로 때의 근로 습성을 버리지 못하여 무단결근을 하는 등의 모습을 보였으나 지속적인 교육과 강점 파악을 통한 업무 위임, 심리, 정서 지원, 주인의식 고취, 책임감 부여 등의 노력을 통해 참여자들의 인적 수준이 향상하였음을 보고함.

- 정승우(2017)는 집수리 사업을 중심으로 자활기업의 성공 가능성을 높이기 위해 정부 차원에서 우선적으로 자활 집수리 펀드 도입을 통한 규모의 확장이 필요하며 포트와 빗물 관리 시설 등을 도입한 집수리 사업의 다양화 등을 제안함. 또한 자활기업 사업 분야에 취약계층만이 아니라, 참여자층을 확장하기 위한 사업기획이 필요하다고 주장함.
- 배성필과 조남호(2018)는 자활기업 구성원이 자립할 수 있는 요건으로 자아존중감이나 자신감, 자기 효능감이 중요하며 자활기업이 사회적기업으로 전환할 수 있는 지원 정책이 필요하고, 구성원들의 직무만족을 높일 경우 성공 가능성이 높다고 주장함.
- 노영희와 이상엽(2018)은 자활기업 현황 조사를 토대로 자활기업의 증가 폭이 점점 감소하는 것을 포착하면서 자활기업 대다수 업종이 택배, 청소, 영농, 외식 등 지역 대상형 사업이라고 분석함. 자활기업의 성장은 저소득층 개인에게만 유익이 있는 것이 아니라 우리 사회 후생 수준의 증가를 의미하기에 자활기업의 목적을 '사회통합 달성'으로 확대한 정책적 지원이 필요함을 보고함.
- 김경휘와 백학영(2019)은 자활기업의 사회적경제 조직 유형을 자활기업 형태를 그대로 유지한 단일유형 사회적경제 조직과 자활기업으로 시작했다가 사회적기업, 협동조합, 마을기업과 같은 사회적경제 지위를 함께 유지하고 있는 복수유형 사회적경제 조직으로 구분하여 분석함. 연구 결과 여러 형태의 사회적경제 조직 형태를 유지한 자활기업이 일자리 창출 수 및 여성과 사회적 약자의 참여율, 매출 측면에서도 상대적으로 높은 성과를 보였다고 보고함. 즉, 자활기업이 어려움을 타개하기 위해 지자체와 연계하여 다양한 사회적경제 조직의 모습으로 전환되는 것이 자활기업의 유지와 발전에 긍정적으로 작용함을 보고함.
- 장용언과 정은주(2019)는 직무만족이 높을수록 자활 효과가 높아지고 사회적 배제도 감소하기에 자활기업 참여자의 직무만족도를 높이기 위해 구체적인 전략 수립이 필요하다고 제안함. 구체적으로 참여 대상자의 특성과 욕구에 따른 사업 아이টে를 선정하여야 하며 사회적 배제감을 약화하기 위해 적극적인 사회적 주체적 존재로 인식의 변화를 가져올 수 있도록 자활기업 참여자의 사회적 활동을 위한 구체적인 지지와 지원이 필요함을 주장함.
- 김재호(2020)는 충남·세종지역 45개 자활기업 대표들의 인식 조사를 통해 시장 창출 및 자금 확보가 기업 성공에 가장 중요한 요인이며 기업 지속성을 위해 지향하는 핵심 경영요소는 수익 창출과 일자리 창출이라고 인식한다는 것을 보고함. 또한 자활기업의 5년 생존율이 일반 소상공인의 5년 생존율에 비해 2배

이상 높은 것을 근거로 한시적 인건비, 경영 컨설팅 등 자활기업을 위한 지원 제도가 효과적이라고 결론지음. 그러나 자활기업 인증 유지는 다소 어렵게 느끼고 있어서 이에 대한 정책 변화도 필요함을 제안함.

2) 자활기업 발전을 위한 과제와 관련한 연구

□ 자활기업의 발전을 위한 과제와 관련한 선행연구 고찰의 결과는 <표 II-2>와 같음.

<표 II-2> 선행연구에서 정리한 자활기업 발전 과제

저자(연도)	자활기업 창업 성공 요인
이무성·나혜숙(2014)	<ul style="list-style-type: none"> • 사회적경제의 의미들을 적극 활용한 기업 운영 필요 • 사회복지 분야에서 생산적 복지 구현 필요
이현주·민윤경(2015)	<ul style="list-style-type: none"> • 5대 표준화 사업 기업들에게 지속적인 인사, 조직, 회계 분야 컨설팅 제공 • 개별 기업 피료와 욕구에 맞는 맞춤형 지원 정책 필요
민윤경(2016)	<ul style="list-style-type: none"> • 이증멤버십 교육 • 판로 다양화 구축 지원 • 자활 네트워크 재조직화 능력에 대한 고찰 • 정량 평가 폐해 극복을 위한 진정성 있는 평가 방식 구축 • 지원체계 간 파트너십 구축
이진열(2017)	<ul style="list-style-type: none"> • 좋은 성과 지속 유지 및 노력집중화라는 마케팅 믹스 실행 • 기본 소비자 유지를 위한 고객만족도, 재구매 의도 노력 집중화 지향 개선 • 구전 의도 노력 및 소비자 충성도 높일 방안 필요 • 임대보증금 확대 지원 필요
김정원(2018)	<ul style="list-style-type: none"> • 자활기업의 목적 수정 필요(노동을 통해 사회와 통합되는 것으로) • 사회통합 프로그램 강화 • 자활근로와 자활기업 간 연속성 위한 정책 필요 • 자활기업 공공서비스 제공에 대한 재평가 • 창업 시 법인격 모색 • 업종별 네트워크를 통한 정보 등 공유 • 사업자협동조합 혹은 사회적 프랜차이징 방식 필요
장은교·이진명(2021)	<ul style="list-style-type: none"> • 자활기업에 대한 긍정적 이미지 확산을 위한 정책적 노력 필요 • 소비자 만족도 제고 등을 위한 시장경쟁력 강화

- 이무성과 나혜숙(2014)은 자활기업이 사회적경제의 의미들을 적극 활용해야 한다고 주장함. 즉, 자금조달원에 대한 시혜적인 성격으로 인해 자활기업 구성원들의 도덕적 해이, 정부의 지나친 간섭 등 지켜져야 할 기본원칙들이 훼손되는 상황을 지적하고 사회적경제의 사회적 가치와의 결합을 통하여 사회복지 분야에서 ‘생산적 복지’ 구현이 이루어져야 함을 강조함.
- 이현주와 민윤경(2015)은 5대 표준화 사업(집수리, 간병, 폐자원 재활용, 청소, 음식물 재활용사업)의 업종에 속한 기업들에게 인사, 조직, 회계 분야에 대한 컨설팅 제공 등을 통해 지속적으로 성장할 수 있는 발판을 마련할 것과 사회적기업의 공신력 확보를 통해 영리적 이익만 추구하지 않도록 지속적인 교육과 훈련이 필요하며 단순 인건비 지원이 아닌 개별 기업 필요와 욕구에 맞는 맞춤형 지원 정책이 필요함을 주장함.
- 민윤경(2016)의 연구에서는 이중멤버십 사회적기업이 지방정부와의 관계에서 경험하는 일(‘입찰 탈락이라는 벼랑’, ‘지방정부의 우선구매제도라는 허울’ 등)과 고용노동부 지원에 대한 경험(‘인건비 지원의 단기적 효과’, ‘적절하지 않은 컨설팅 지원’, ‘사업개발비 사용의 낮은 재량권’ 등), 보건복지부의 지원(‘5대 자활업종의 경로의존’, ‘재조직화 리더십’)에서의 경험을 정리함. 지역자활센터를 통해서, ‘이중멤버십 사회적기업에 대한 구별 짓기’와 ‘지역자활센터의 업무 과다 및 실적 활동으로 인한 자원통제’를 경험한다고 보고함. 연구 제언으로, 실무자에게 이중 멤버십에 대한 교육이 제공되어야 하고 판로 다양화 지원이 필요하며 정량평가의 폐해를 극복하기 위해 진정성 있는 평가방식이 구축되어야 하고 지원체계 간의 파트너십을 구축해야 한다고 보고함.
- 이진열(2017)은 자활기업 상품에 대한 소비자 중요도와 성취도를 높이기 위해서는 좋은 성과 지속유지 유형의 요인과 노력집중화 지향 유형의 요인을 중심으로 마케팅 믹스를 실행하고 기존 소비자 유지를 위해 고객만족도와 재구매의도의 노력 집중화 지향을 매우 시급하게 개선해야 할 것을 제안함. 신규 소비자 확보를 위해 구전 의도의 노력 집중화 지향 개선, 소비자 충성도를 높이는 것 등이 필요하며 임대보증금 확대 지원 등이 필요하다고 주장함.
- 김정원(2018)은 자활기업에 지역사회 이해관계자의 참여가 약하고 영세한 개인사업자로서의 지위가 일반적이는데 이는 ‘국가의 개입’을 매개로 한 ‘빈곤 문제의 개인화’와 시장에서의 생존과 성장이 주목적이 된 ‘사회적기업의 시장 지향’이라는 메커니즘이 작동하기 때문이라고 평가함. 외부에서 전문 지식을 제공하는 자본인프라도 취약하고 자활기금 집행률도 낮으며 협회 역시 2018년에 발족하

였고 지역자활센터 협회 이외에는 외부 대변 조직도 존재하지 않는 자활기업은 인적자본, 지식자본, 금융자본, 사회정치적 자본이 모두 열악한 상황임. 즉, 기업의 생태계 자체가 취약하기에 ‘생존과 성장’이 자활기업의 우선적 목표가 되는 것은 바람직하지 않다고 봄. 따라서 자활기업의 목적은 사회적 배제를 경험하는 이들이 노동을 통해 사회와 통합되는 것으로 수정되어야 하며 이를 위해 자활근로 참여자들을 위한 사회통합 프로그램을 강화하고 자활근로와 자활기업 간 연속성을 위한 정책 구성이 필요하다고 제안함. 또한 창업 시 가급적 법인격을 모색하고 업종별 네트워크를 통해 자원, 정보, 경험 등을 공유하고 나아가 사업자협동조합 방식이나 사회적 프랜차이징 방식도 필요하다고 제안함.

- 장은교와 이진명(2021)은 자활에 대한 소비자의 연상과 자활기업의 인지적·정서적 속성에 대한 소비자 인식과 반응을 파악함으로써 자활기업의 시장경쟁력 강화 및 소비자 만족도 제고를 위한 시사점을 도출하였음. 연구 결과 자활에 대해 ‘희망’, ‘도움’, ‘스스로’, ‘노력’, ‘자립’, ‘협동’이라는 이미지와 ‘어려움’, ‘무관심’, ‘불쌍’, ‘답답’이라는 부정적 연상이 도출되었음. 그러나 자활기업에 대해 부정 정서보다 긍정 정서가 높기에 이를 토대로 자활기업의 시장경쟁력 강화 방안을 도출할 것을 제안함.

제2절 폐업 예방 정책 및 사례

- 자활기업 감소 원인 파악 및 활성화 방안에 대한 정책적 제언의 참고 자료로 활용하고자 현재 정부에서 실시하고 있는 폐업 예방 및 폐업한 소상공인에 대한 지원 정책에 대해 살펴봄.

1. 소상공인 희망리턴패키지 지원사업

- 폐업 소상공인에 대한 국내의 대표적인 정책 및 사업은 2015년에 도입된 ‘소상공인 희망리턴패키지 지원사업’임. 이 사업은 폐업 예정이거나 기폐업한 소상공인들의 재기를 위하여 도입한 사업으로 사업 정리, 재기 교육, 취업 알선 등이 주된 내용으로 구성되어 있음(노화봉·정남기, 2016).
- 폐업 예정 자영업자가 안정적으로 폐업하고, 임금근로자로 전환될 수 있도록 컨설팅, 교육, 용자 등의 분야를 패키지로 지원하고, 폐업 예정 자영업자의 임금근로자 전환과 정착지원을 하여 자영업자의 폐업 충격을 완화하는 동시에 재기를 지원하기 위하여 2015년 소상공인 희망리턴패키지 사업을 도입함. 이 사업은 중소기업청의 소상공인 지원사업과 고용노동부의 취업성공패키지 사업과 연계하여 지원하는 사업으로 폐업 단계부터 취업단계 그리고 취업 후 단계로 이어지는 단계별 지원체계를 중심으로 하고 있음(노화봉·정남기, 2016).
- 소상공인 특화 재생 및 폐업지원 제도인 희망리턴패키지 지원 사업은 2024년 현재에도 소상공인진흥공단에서 주관하고 있으며 소상공인의 경영정상화와 폐업, 폐업 후 활동을 지원하기 위해 경영개선지원, 원스톱 폐업지원, 재취업 지원, 재창업지원과 같이 크게 4개의 사업으로 구분하여 실시하고 있음. 범주별로 분류하면 재생지원, 폐업지원, 폐업 후 지원으로 나뉨.
- 재생지원은 경영개선 사업화 사업을 통해 경영 위기를 겪고 있는 소상공인을 지원하고 있으며, 경영교육 + 경영진단 + 경영개선 자금을 지원한다. 폐업지원 범주에는 원스톱폐업지원 사업이 들어가 있으며 폐업(예정) 소상공인을 대상으로 사업정리컨설팅, 점포철거지원, 법률 자문, 채무조정을 지원함. 폐업 후 지원 범주에는 재창업사업화 및 재도전역량강화사업을 통해 폐업 후 재창업, 업종 전환 및 교육을 지원함으로써 폐업 소상공인의 취업을 지원하는 것으로 구성되어 있음(〈표 II-3〉 참조).

〈표 II-3〉 2024년 희망리턴패키지 지원 개요

구분	지원사업	지원내용
경영개선지원	경영진단	• 분야별 전문가가 현장을 방문하여 경영현황 점검 및 진단을 통해 취약 분야 개선 방향 도출
	경영개선 교육	• 경영위기 극복에 필요한 경영전략 사례 학습, 소비트렌드, 상권분석, 재무 등 경영교육 실시
	경영개선 사업화	• 사업화자금 최대 2,000만 원(지원금 만큼 자부담, 총사업비의 50%)까지 자금 지원
원스톱폐업지원	사업정리 컨설팅	• 5개 분야별 전문가의 1:1 컨설팅을 통한 원활한 사업정리 및 재기 경로 제공 - 5개 분야(재기 전략, 세무, 부동산, 직무-직능, 심리) 중 최대 3개 분야 컨설팅 제공
	점포철거비 지원	• 사업장의 철거 및 원상복구에 소요되는 비용 지원 - 전용면적(3.3㎡)당 13만원 이내, 최대 250만원 한도로 사업장 철거·원상복구 비용 지원
	폐업 법률자문	• 폐업 및 재기 과정에서 발생하는 세무, 노무, 임대차계약, 금융 등에 대한 전문변호사의 대면·서면 법률 자문 서비스 제공 - 법률 자문, 법령 해석 및 행정서비스, 법률 서류작성 대행 등 지원
	채무조정 신청지원	• 사업체 경영으로 인한 채무 조정 상담 및 소송대리 지원 - (공적채무조정) 상환 불가자에 대한 개인파산·회생 지원 (변호사 수입료, 인지세 송달료 등 포함) - (사적채무조정) 단기·소액 연체 및 연체 우려자에 대한 워크아웃 접수를 위한 서류작성 지원
재취업지원	재취업교육	• 단계별 재취업 교육 제공 - (기초교육) 구직 의욕 고취, 취업 이해도 제고를 위해 임금 근로자 전환 전 취업 기초지식 습득 기회 제공 (e러닝 콘텐츠 학습 1일, 5시간 이상) - (심화교육) 취업 역량 강화를 위한 현장 대면 심화교육 및 전문가 상담, 구직정보 제공 등 취업 활동 지원 (현장교육 5일, 25시간 이상) - (특화교육) 취업 연계가 가능한 기업 직무에 특화된 교육을 제공하여 실질적인 취업 지원 * 과정별 운영방식 및 교육시간 상이
	전직장려수당	• 폐업 소상공인의 구직활동·취업성공에 따라 최대 100만원의 전직 장려수당을 분할 지급
	재창업 교육	• 재창업 준비를 위한 경영 기초교육 및 업종별 전문교육 지원 (현장 또는 온라인 50시간 이상)
재창업지원	재창업 사업화	• 폐업(예정) 소상공인에게 재창업교육, 멘토링, 사업화자금 패키지 지원 - 사업화자금 최대 2,200만 원 지원(지원금만큼 자부담 50% 별도)

자료 : 희망리턴패키지 홈페이지(<https://www.sbiz.or.kr/nhrp/intro/bizIntroduce.do>)

1) 경영개선지원

- 경영개선지원 분야의 경영진단 지원 규모는 2024년 현재 4,400건이며 지원사업 연계는 1,500건임. 지원 대상은 '23.1.1. 이전 개업한 경영위기 소상공인 또는 경영위기 지역 소재 소상공인이며 더 구체적인 지원대상 조건 및 내용은 <표 II-4>와 같음.

<표 II-4> 희망리턴패키지 경영개선지원 사업

지원대상	지원내용	지원규모
- '23.1.1. 이전 개업한 경영위기 소상공인 또는 경영위기지역 소재 소상공인	• 전문가 경영진단 및 개선 방향 제시 → 소상공인 사업계획 평가 → 교육 + 멘토링 + 사업화 지원	
① (매출액) 전년대비 10% 감소 소상공인	(경영진단) 분야별 전문가가 현장을 방문하여 경영현황 점검 및 진단하여 취약분야 및 개선 방향 도출	경영진단 4,400건
② (저신용자) NICE평가정보 개인신용점수 744점 이하 소상공인	(경영개선 교육) 경영위기 극복에 필요한 경영 전략 및 사례학습, 소비트렌드, 상권분석, 재무, 기술 등 경영교육 실시	지원사업연계 1,500건
③ (위기지역) 최근 3년 이내 또는 해당 기간 중소기업특별지원지역, 고용위기지역, 산업위기대응특별지역, 특별재난지역 소재 소상공인	(경영개선 사업화) 최대 2천만원(지원금 만큼 자부담, 총사업비의 50%)까지 자금을 지원하여 개선전략 이행	
④ (기타) 코로나 이후 경영위기 소상공인('17~'19년 평균 대비 '23년 매출액 20% 이상 감소)		

자료 : 희망리턴패키지 홈페이지(<https://www.sbiz.or.kr/nhrp/intro/bizIntroduce.do>)

- 경영개선 희망 소상공인이 진단을 먼저 신청한 후 전문가 현장 방문 및 진단 실시 후, 진단 결과에 따라 후속 사업 연계하는 방식으로 진행됨.

2) 원스톱 폐업 지원

- 소상공인이 부득이 폐업에 이른 경우, 실패 부담을 최소화하기 위해 폐업에 필요한 정보·비용·각종 애로를 신속하게 지원하기 위한 사업인 원스톱 폐업 지원 사업의 대상은 아래와 같음.
- 기본적으로, 『소상공인기본법』 제2조에 따른 소상공인 중 공고일 기준 폐업을 하였거나 폐업 예정인 소상공인이 대상이 되며 이 중에서도 (사업정리컨설팅·법률자문)의 대상이 되기 위해서는 기폐업 소상공인의 경우, 폐업일이 '19년1월1일 이후인 경우 지원 가능함. (채무조정)의 경우 기폐업 소상공인의 경우, 폐업일 무관하며 (점포철거비 지원) 기폐업 소상공인의 경우, 점포철거비 지원사업 최초 시행연도('18년) 이후인 경우 지원 가능함.

- 또한 정책자금 지원 제외 업종에 해당하지 않는 경우에 지원 대상이 되며 사업자 등록증(또는 폐업사실증명원)상 사업개시일이 60일이 경과된 소상공인이 지원대상이 됨. (철거신청)은 임대차계약으로 사업장을 운영하여 임대차계약서 제출이 가능한 소상공인, (채무조정) 위 자격요건을 갖춘 소상공인의 배우자 (단, 사업관련 채무에 한함)로 한정되어 있음.
- 구체적인 지원 내용은 <표 II-5>와 같음.

<표 II-5> 희망리턴패키지 원스톱 폐업 지원 사업

구분	지원 세부사항																			
사업정리 컨설팅	지원방식 : 분야별 전문가를 통한 1:1 컨설팅 제공 지원분야 : 재기전략·세무·부동산 등 5개 분야에 대한 자문 제공(최대 3개분야 신청 가능)																			
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>자격요건</th> <th>지원분야</th> <th>세부지원내용</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>재기 전략</td> <td>폐업 절차, 신고 사항 집기·시설 처분 등 정보 제공</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">폐업예정</td> <td>세무</td> <td>폐업 시, 세무신고 안내, 절세방안, 세무 관련 컨설팅 폐업 관련 세금 신고대행(종합소득세, 부가가치세 등)</td> </tr> <tr> <td>부동산</td> <td>권리금·보증금 보호 관련 정보 제공 사업장 양수도, 자산 매각 및 원상회복, 직거래 방법</td> </tr> <tr> <td>기폐업</td> <td>세무</td> <td>폐업 관련 세금 신고대행(종합소득세, 부가가치세 등)</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">공통</td> <td>심리</td> <td>폐업 트라우마 극복, 자신감 회복, 재기마인드 함양 지원</td> </tr> <tr> <td>직무·직능</td> <td>직업탐색 및 개인맞춤형 직업적성·직능검사 실시·해석 직업정보(지자체 일자리사업 등), 유망직군 연계</td> </tr> </tbody> </table>	자격요건	지원분야	세부지원내용		재기 전략	폐업 절차, 신고 사항 집기·시설 처분 등 정보 제공	폐업예정	세무	폐업 시, 세무신고 안내, 절세방안, 세무 관련 컨설팅 폐업 관련 세금 신고대행(종합소득세, 부가가치세 등)	부동산	권리금·보증금 보호 관련 정보 제공 사업장 양수도, 자산 매각 및 원상회복, 직거래 방법	기폐업	세무	폐업 관련 세금 신고대행(종합소득세, 부가가치세 등)	공통	심리	폐업 트라우마 극복, 자신감 회복, 재기마인드 함양 지원	직무·직능	직업탐색 및 개인맞춤형 직업적성·직능검사 실시·해석 직업정보(지자체 일자리사업 등), 유망직군 연계
	자격요건	지원분야	세부지원내용																	
		재기 전략	폐업 절차, 신고 사항 집기·시설 처분 등 정보 제공																	
	폐업예정	세무	폐업 시, 세무신고 안내, 절세방안, 세무 관련 컨설팅 폐업 관련 세금 신고대행(종합소득세, 부가가치세 등)																	
		부동산	권리금·보증금 보호 관련 정보 제공 사업장 양수도, 자산 매각 및 원상회복, 직거래 방법																	
기폐업	세무	폐업 관련 세금 신고대행(종합소득세, 부가가치세 등)																		
공통	심리	폐업 트라우마 극복, 자신감 회복, 재기마인드 함양 지원																		
	직무·직능	직업탐색 및 개인맞춤형 직업적성·직능검사 실시·해석 직업정보(지자체 일자리사업 등), 유망직군 연계																		
법률자문	지원방식 : 전담변호사 1:1 배정을 통한 방문, 서면, 전화 법률자문 지원 지원내용 : 임대차, 신용, 노무, 가맹, 세무 등에 대한 법률자문																			
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>분야</th> <th>세부지원내용</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2">공적 채무조정 신청지원</td> <td>개인파산·개인회생 소송대리 전담변호사 지원 채무조정 절차 비용 지원(파산관재인 선임비용, 송달료, 인지대 등)</td> </tr> <tr> <td>신용회복위원회 등 연계 채무조정 관련 상담지원 채무 이자율 및 원금 조정 등 연계지원</td> </tr> </tbody> </table>	분야	세부지원내용	공적 채무조정 신청지원	개인파산·개인회생 소송대리 전담변호사 지원 채무조정 절차 비용 지원(파산관재인 선임비용, 송달료, 인지대 등)	신용회복위원회 등 연계 채무조정 관련 상담지원 채무 이자율 및 원금 조정 등 연계지원														
분야	세부지원내용																			
공적 채무조정 신청지원	개인파산·개인회생 소송대리 전담변호사 지원 채무조정 절차 비용 지원(파산관재인 선임비용, 송달료, 인지대 등)																			
	신용회복위원회 등 연계 채무조정 관련 상담지원 채무 이자율 및 원금 조정 등 연계지원																			
점포 철거지원	지원방식 : 전용면적(3.3m ²)당 13만 원 이내로 지원 지원내용 : 점포철거 및 원상복구 비용의 250만 원 한도 내에서 지원(부가세 제외)																			

구분	지원 세부사항
	전용면적(3.3m ²)은 m ² →평수로 환산 후, 소수점 첫째 자리에서 올림처리(ex. 57m ² → 17.2평 → 18평) 지원 제외 : 아래 제외 사항에 1개라도 해당되는 경우 지원 제외
구분	세부내용
① 자가 건물 및 무상임차 사용	임대차 계약이 아닌, 자가 소유건물에 사업장을 운영하는 경우 무상으로 임차계약서를 작성한 경우
② 기 수혜자	신청인(대표자) 기준으로 점포 철거비 지원을 받은 경우
③ 주거용도 건축물	사업장 소재지의 건축물 대장상 '주택', '아파트', '(주거용)오피스텔' 등 주거용도 목적의 건축물인 경우
④ 유사 사업 수혜자	점포철거 지원에 관한 유사 정부 및 지자체사업 수혜를 받은 경우
⑤ 사업장 이전	폐업이 아닌, 사업장 이전인 경우 폐업 후 동일 장소에 재창업한 경우
⑥ 제외업종	비영리사업자 및 비영리법인 제외(고유번호증 소지자) 지원 제외업종(하나의 기업이 2개 이상의 업종을 영위하는 경우 매출액 비중이 가장 큰 업종을 해당 기업의 주된 업종으로 판단, 부가가치세 확정신고서(홈택스(www.hometax.go.kr)-로그인-조회/발급-세금신고납부-전자신고결과조회) 제출)

자료 : 희망리턴패키지 홈페이지(<https://www.sbiz.or.kr/nhrp/intro/bizIntroduce.do>)

3) 재취업지원

- 폐업(예정) 소상공인의 임금근로자 전환을 위한 취업 교육 및 일자리 정보, 전 직장려수당 제공으로 효과적 구직활동 및 취업 지원을 목적으로 하는 재취업 지원 사업의 대상은 취업 의사가 있는 만 69세 이하임. 기폐업 또는 폐업예정 소상공인도 대상이 되며 지원연령은 고용노동부 국민취업지원제도 지원대상(만 15세 ~69세)을 준용함.

〈표 II-6〉 희망리턴패키지 재취업지원 사업

구분	주요내용	추진주체
재취업기초교육	구직 의욕 고취, 취업 이해도 제고를 위해 임금근로자 전환 전 취업 기초지식 습득 기회 제공 (e러닝 콘텐츠 학습 1일, 5Hr이상)	공단
재취업심화교육	취업 역량 강화를 위한 현장 대면 심화교육 및 전문가 상담, 구직정보 제공 등 취업 활동 지원 (현장교육 5일, 25Hr 이상)	전문교육기관
재취업특화교육	취업 연계가 가능한 기업 직무에 특화된 교육을 제공하여 실질적인 취업 지원(과정별 운영방식 및 교육시간 상이)	민간기업 또는 유관기관
전직장려수당	폐업 소상공인의 구직활동 및 취업성공에 따라 최대 100만원의 전직 장려 수당을 분할하여 지급	공단

자료 : 희망리턴패키지 홈페이지(<https://www.sbiz.or.kr/nhrp/intro/bizIntroduce.do>)

- 재취업지원사업의 또 하나의 중요한 사업인 ‘전직 장려 수당’ 사업은 폐업 소상공인의 구직활동 등에 따른 장려수당을 지급하여 임금근로자로의 안정적인 전환 및 재기를 지원한다는 목적이 있음. 지원대상은 폐업 신고를 하고 구직활동 또는 취업을 완료한 자, 만 15세 이상 ~ 만 69세 이하인 자임(지원연령은 고용노동부 국민취업지원제도 기준 준용, 〈표 II-7〉 참조).

〈표 II-7〉 희망리턴패키지 전직장려수당 지원조건 및 내용

구분	세부요건
공통	신청인 본인 명의의 모든 사업자등록 폐업 (필수)
1차 (40만원)	구직활동 <ul style="list-style-type: none"> ■ (대상) 폐업 신고를 완료하고, 구직활동(①~③) 또는 취업을 완료한 자(④) ■ (필수) 재취업 기초교육 수료 ■ (선택) 재취업 기초교육 수료 후 아래 ①~④ 중 하나 충족 ① 재취업 심화교육 수료 ② 국민취업지원제도 취업활동계획(IAP) 수립 (기초교육과 수행 순서 무관) ③ 사업정리컨설팅 수료 (기초교육과 수행 순서 무관) ④ 취업 후 고용보험 자격이력내역서(전체이력, 직종명(코드)포함) 제출
2차 (60만원)	취업완료 <ul style="list-style-type: none"> ■ (대상) 재취업 기초교육 수료 후 12개월 이내에 취업을 완료하고 30일 이상 근속한 자 * 단, 1차 지급 완료된 자만 2차 신청 가능함 ■ (필수) 취업한 사업장에 고용보험 가입(근속)기간이 30일 이상

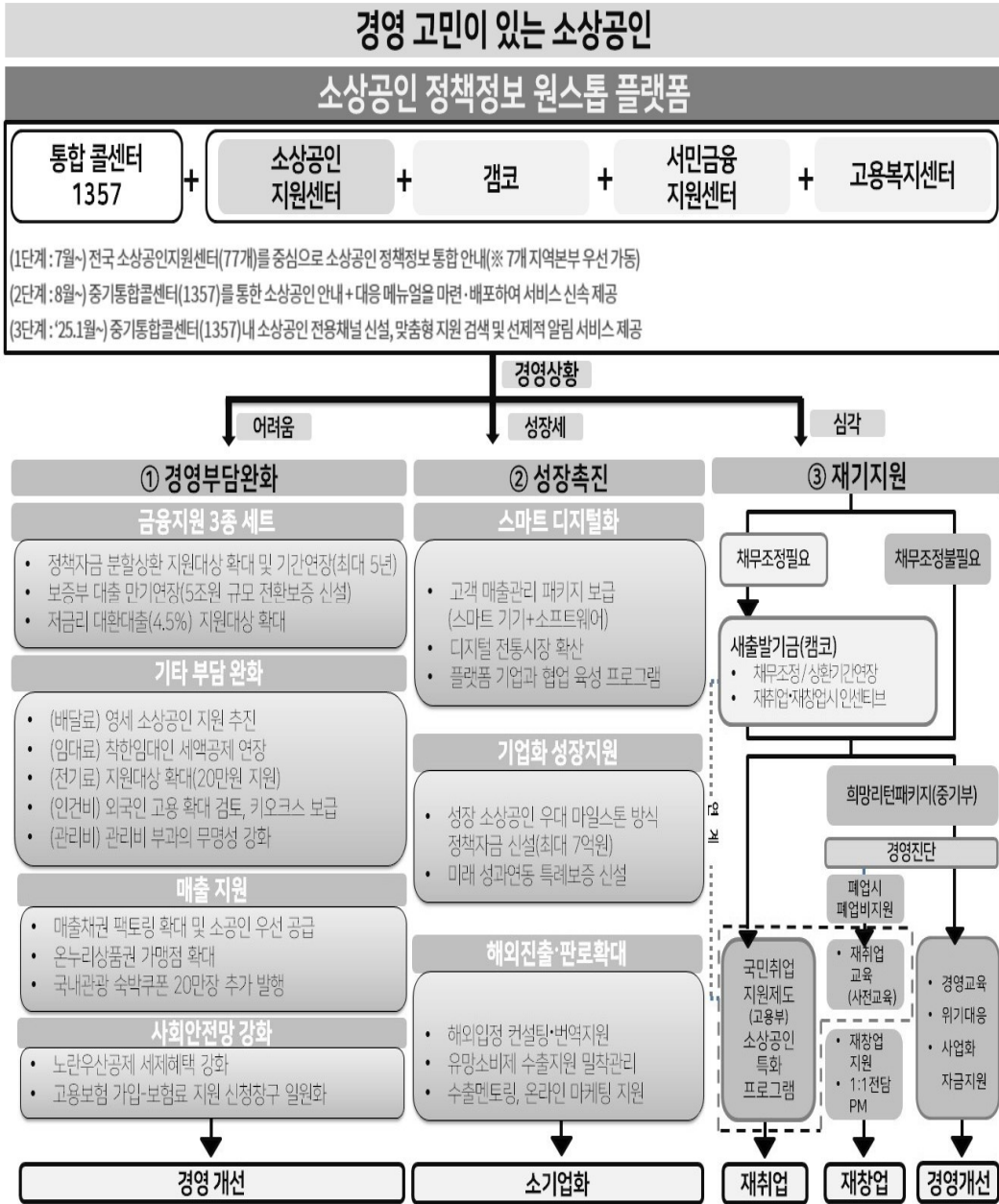
자료 : 희망리턴패키지 홈페이지(<https://www.sbiz.or.kr/nhrp/intro/bizIntroduce.do>)

4) 재창업지원

- 재창업지원사업은 폐업(예정) 소상공인 대상 재창업 경영교육 및 업종전문 교육 지원으로 성공적인 업종전환 또는 재창업 유도를 목적으로 하고 있음. 지원 대상은 재창업 및 사업전환 의사가 있는 기폐업 또는 폐업 예정 소상공인임.
- 지원내용 : ① 유망·비과밀 업종으로의 재창업 및 사업전환 희망 소상공인 대상 전문교육을 통한 실습 및 경영 공통 교육 지원(50H 이상)이 대표적임. 연 최대 2회 교육 지원(동일한 과정에는 중복참여 불가)하며 기초교육(10H)에서는 e러닝을 통한 경영, 마케팅, 판로, 우수사례 소개 등을 교육함. 업종별 이론·실습과정(40H 이상)에서는 업종별 전문교육으로 진출 업종에 대한 자격 및 기술 함양, 관련 업계 종사자의 비법 전수 등 특화 과정을 운영함. 현장 또는 온라인 실시간 교육으로 운영됨(온라인 운영 시 실습꾸러미 등 제반 지원). ② 재창업 사업화 가점부여(5점), 재도전특별자금 신청 연계 사업도 진행함. 사업화 가점이란 최근 2년 이내 재창업 기본교육 수료자 사업화 지원 시 가점 5점을 부여하는 것임.
- 희망리턴패키지의 ‘경영진단’과 ‘소상공인 컨설팅’ 사업은 경영상 문제점을 진단하여 개선책을 수립하는 것에 한정되어 있어 별도의 재생가능성 진단 프로그램 필요하다는 의견도 있음(노화봉·정남기, 2016).

2. 소상공인·자영업자 종합대책 – 새출발 희망 프로젝트

- 2024년 7월 3일 관계부처 합동으로 소상공인·자영업자 종합대책을 발표함. ‘새출발 희망 프로젝트’라는 이름 하의 이 지원제도는 소상공인 맞춤형 지원대책으로 경영부담 완화, 성장촉진 지원, 재기 지원이라는 부분으로 이루어짐. 경영 고민이 있는 소상공인이 소상공인 정책정보 원스톱 플랫폼을 통해 경영상황을 진단받고 각 단계별로 맞춤 지원을 하는 것이 주된 골자임.
- 경영상황이 어려운 소상공인의 경우 ‘경영부담완화’를 목표로 금융지원 3종 세트, 기타 부담 완화, 매출지원, 사회안전망 강화를 지원받음. 성장세에 있는 소상공인과 자영업자의 경우 성장 촉진을 위해 스마트·디지털화, 기업화 성장지원, 해외진출 및 판로 확대 등의 지원을 받음. 경영상황이 심각한 경우 재기 지원을 위해 채무조정, 희망리턴패키지 등의 지원을 받는 것으로 구성됨([그림 II-1] 참조).



자료 : 소상공인·자영업자 종합대책 - 새출발 희망프로젝트, 2024.7.3. 관계부처 합동(재구성)

〈그림 II-1〉 맞춤형 지원대책

1) 경영부담 완화 및 매출기반 구축 정책

- 이 제도는 소상공인 금융지원 3종 세트(“채무걱정 털어드림” 3종 세트)를 통해 비용부담을 완화하고자 하는 대책이며 주된 골자는 정책자금 상환 연장(지원대상 확대, 최대 5년까지 연장, 금리 개선), 전환보증, 대환대출(7% 이상 고금리 대출을 저금리 대출로 대환하는 프로그램)임.
- 이 외에 배달료, 임대료, 전기료 등 5대 고정비용에 대한 부담을 완화하는 지원책도 제시되어 있음. 배달앱, 숙박앱, 모바일 상품권 등의 배달료 부담 완화를 위한 논의 촉진 및 분야별 상생 방안을 마련하겠다는 것이 요지이며 플랫폼 자율규제 기구 내 총괄 위원회 역할 강화 등을 통해 배달 수수료 등에 대해 신속하게 문제를 해결하겠다는 내용으로 이루어져 있음. 소상공인 영업환경 개선을 위한 상생협력, 규제 합리화를 위한 다양한 지원방안도 제시함. 마지막으로 노란우산공제, 고용보험 등 사회안전망 가입 부담 완화 정책이 있음. 두터운 생계안전망 구축을 위해 납입부금에 대한 소득공제 한도 확대(연 최대 5→6백만원)하고 노란우산공제 무이자 대출 및 공제부금 납부유예 인정 사유를 출산한 경우까지 확대하겠다는 내용이 주를 이루고 있음. 또한 자영업자 고용보험 가입(고용부)-보험료 지원(중기부) 통합신청이 가능하도록 고용 보험료 지원신청 절차 간소화를 약속하기도 함.
- 매출기반 구축을 위해 매출채권 팩토링 소공인 우선 공급 등을 통해 매출을 신속하게 정산하고 온누리상품권 활용성 제고 등 소비 촉진, 지역 상권 및 관광 활성화를 통한 소상공인 매출 기반 확대를 위해 숙박 쿠폰, 상권 활성화 등의 지원 계획이 포함되어 있음.

2) 성장 촉진 정책

- 성장 촉진 지원 정책에는 크게 스마트·디지털화 및 Scale-up 지원, 판로확대가 제시되어 있음.
- 소상공인 맞춤형 성장지원을 위해 민간기업이 보유한 경영정보 DB를 활용한 맞춤형 지원 추진, 경동시장(서울), 중동사랑시장(부천) 등 온라인쇼핑이 가능한 ‘디지털 전통시장’ 지속 구축, 시장별 디지털 역량 단계에 따른 맞춤형 지원체계 마련, 분야별 탐티어 민간 플랫폼社(10개)가 유망 브랜드 소상공인을 직접 발굴하여, 1:1로 밀착지원하는 계획이 제시됨.

- 소상공인의 소기업 성장 촉진을 위해 "마일스톤 방식 지원 프로그램"을 신설하여 소상공인 졸업 후보 기업 대상 전용자금 최대 2억원 공급(소진공), 소기업으로 성장 시 추가 자금(최대5억원, 3회 분할) 제공(중진공)을 계획함. 이 외에 특례 보증, 사업화 자금, 유예 선택권, 향토기업 지원 계획이 포함됨.
- 판로 확대를 위해 해외 쇼핑몰 입점을 위한 컨설팅 및 제품 현지화, 특화 품목 수출, 첫 수출 지원, 동행 축제 등의 지원책이 제시됨.

3) 재기지원 정책

- 재기지원 정책에는 크게 채무조정과 취업 및 재창업 지원이 제시됨.
- 채무조정을 위해 새출발자금 확대(30조원→40조원+@) 및 채무 일시상환 부담 완화 등을 통해 폐업 희망 소상공인 지원을 계획하고 있음. 고금리 등으로 누적된 채무조정을 위해 채무조정 대상 기간을 2024년 상반기까지 확대하고 신청기한도 연장할 계획이며 채무조정 받은 폐업자가 재기에 성공할 수 있도록 ①교육프로그램 ②감면율 우대 ③신용 회복 연계 지원제도를 계획함.
- 채무 일시 상환 부담 완화 등을 통해 폐업 희망 소상공인을 지원하는 정책에는 일시 상환 유예, 브릿지 보증, DSR 적용 제외 등이 있음.
- 재기 지원 정책의 세부 내용은 <표 II-8>과 같음.

<표 II-8> 재기지원 정책 내 채무조정 지원 내용

구분	지원내용
교육연계	<ul style="list-style-type: none"> • 취업 교육(국민취업제도 내 프로그램, 고용부) 또는 • 재창업 사업화 프로그램(희망리턴패키지 내, 중기부) 안내·연계
감면율 우대	<ul style="list-style-type: none"> • 교육 이수시, 원금감면율 10%p 상향 * 부실차주 폐업자 감면율 : (現)최대 80% → (改)최대 90%
신용회복	<ul style="list-style-type: none"> • 교육 이수 후 취업·재창업에 성공한 경우 공공정보 등록즉시 해제(현재 1년간 유지)

자료 : 소상공인 자영업자 종합대책 - 새출발 희망프로젝트, 2024.7.3. 관계부처 합동

- 취업 및 재창업 지원 부문에는 소상공인 특화 취업 프로그램 신설, 폐업(예정) 소상공인의 준비된 재창업 프로그램 지원 강화, 점포철거비 확대 등 폐업지원이 제시되어 있음. 기존 희망리턴패키지(중기부)의 취업 지원 프로그램(약 30시간 교육)을 취업 마인드셋 중심의 1개월 프로그램으로 확대·개편하는 정책이

- 제시됨. 참여 수당도 60만 원으로 확대하는 안이 수립됨.
- 이와 연계하여 국민취업지원제도(고용부) 內 폐업(예정) 소상공인 특화 취업지원 프로그램 운영(최대 6개월), 폐업초기 단계(희망리턴패키지 신청시)부터 재취업 희망 소상공인 정보를 연계(중기부→고용부)하여 신속 지원 서비스 제공할겠다는 계획이 제시됨. 현재, 중기부-고용부 간 온라인 연계 부재(희망리턴패키지 참여 확인서 발급·증빙)로 어려움이 있으므로 당사자 동의 시 구직 희망 소상공인 정보를 고용부 전산망(워크플러스)으로 연계하겠다는 계획도 수립됨.
 - 재취업 유인 확대를 위해 폐업 소상공인 ①취업 지원 프로그램 참여 ②폐업 소상공인 고용 인센티브 지원('25.1월~)을 계획함.
 - 폐업(예정) 소상공인의 준비된 재창업 프로그램 지원 강화를 위해 (재창업 프로그램) 희망리턴패키지 내 재창업을 희망하는 소상공인에 대해 재창업 전담 PM 1:1 매칭 및 밀착관리
 - 폐업 점포철거·원상복구비 지원 수준을 현실화하여 점포철거비 지원금 확대(現최대 250→ 改최대 400만원)하며 소상공인의 원활한 폐업지원을 위해 사업 정리 컨설팅, 점포철거비 지원, 법률 자문, 채무조정 등 원스톱 패키지 지원이 계획됨.



자활기업 현황 및 창업 분석

제1절 연구 내용 및 방법

제2절 자활기업 기초현황

제3절 자활기업 창업 및 폐업 현황

제4절 자활사업단 창업 현황

III

자활기업 현황 및 《 창업 분석

제1절 연구 내용 및 방법

- 자활기업의 현황 및 창업탐색을 위하여 자활기업 관련 데이터 분석을 통해 창업 현황 및 창업에 영향을 미친 영향을 확인하는 것을 목표로 자활기업 관련 데이터를 체계적으로 분석함.
- 자활기업의 실태를 확인하기 위하여 자활복지개발원을 통해 데이터를 확보하여 분석에 사용함. 자활정보시스템 내 자활기업 사업보고 및 연도별 자활기업 현황자료를 주요 자료로 활용하였으며, 창업과 관련하여서는 시장형 사업단의 현황자료 및 창업사업단 기본정보를 추가로 활용하여 분석함.
- 자료별로 확보 가능한 대상, 기준시점의 차이가 일부 존재하며 이를 감안하여 연구진이 해당자료를 선택적으로 활용 및 분석을 실시함. 따라서 대상규모 및 시점에 일부 차이가 존재함.
- 자활기업 정보시스템을 통해 추출된 자활기업 사업보고 및 현황자료 활용변수는 크게 기업의 기초정보 및 지원내역, 재정성과 및 고용성과의 영역으로 구성됨.
- 과년도 자활기업 정보 및 시장형 자활사업단 현황정보는 자활복지개발원 내부 관리자료를 활용하였음. 과년도 자활기업 정보의 주요 변수로는 지역, 업종 및 사업자구분, 최초인정일자이며, 시장형자활사업단 현황정보의 주요 변수는 지역, 사업자 업종, 업태, 매출액, 참여자 수로 구성됨.

〈표 III-1〉 조사활용 자료

연번	자료명	대상	주요분석내용	기준시점
1	자활기업 사업보고 및 현황자료	자활기업	자활기업 기초현황 (기본현황, 재정, 고용성과, 정책자금 등)	2023.12.31.
2	과년도자활기업정보	자활기업	연도별 자활기업기초현황 (지역, 업종, 사업자구분)	2019-2023
3	시장형 자활사업단 현황	시장형 자활사업단	연도별 시장형사업단 기초현황 및 특성	2019-2023
4	창업 사업단 현황	자활사업단	연도별 창업 자활사업단 기초현황, 창업사업단 매출성과 등	2019-2023

〈표 III-2〉 조사자료별 주요변수

구분	구분	변수
자활기업 사업보고 및 현황자료 (자활정보시스템)	기초 정보	소재지(광역지자체), 최초인정일자, 유형(자립형, 사회형), 기업구분(지역, 광역), 사업자구분(개인사업자, 법인사업자(주식회사, 유한회사, 협동조합, 사회적협동조합, 사단법인)), 업종 및 업태, 사회적기업인증
	지원 내역	정부지원 - 창업자금 운영자금, 창업자금 임대보증금, 한시적인건비 수급자, 한시적인건비 차상위자, 전문인력지원, 사업개발비, 사업자금융자, 기타, 소계 민간지원 - 기업후원, 모기관지원, 일반기부, 민간금융지원, 기타, 소계
	재정 성과	공공시장, 민간시장, 매출총이익, 영업이익, 매출원가, 판매비와 관리비, 영업외 수익, 노무비, 법인세차감전이익, 영업외 비용, 당기순이익, 법인세 등
	고용	총인원(현재), 총인원(최초), 현재운영주체, 자체 고용 근로자수(수급자, 차상위자, 기타 취약계층, 비취약계층), 한시적인건비 지원 근로자수(수급자, 차상위자, 기타 취약계층, 비취약계층), 평균임금, 평균근로시간(월)
과년도 자활기업 정보	시도, 시군구, 자활사업수행기관, 업종, 사업자구분, 최초인정일자	
시장형 자활사업단 현황	시도, 시군구, 센터명, 사업단명, 사업자등록구분, 업종, 업태1,2, 매출액, 참여자수	
창업 자활사업단 현황	시도, 시군구, 센터명, 사업단명, 기업명, 사업자등록구분, 업종, 매출액, 참여자수	

○ 주요분석의 주제는 크게 자활기업의 창업 및 폐업 추세를 파악하기 위한 연도별 경향성과 특성 분석, 창업 및 폐업 기업의 주요 특성 분석을 중심으로 구성됨.

〈표 Ⅲ-3〉 주요 분석 주제 및 내용

연번	분석주제	주요분석내용	활용자료
1	자활기업 창업 및 폐업경향	<ul style="list-style-type: none"> - 연도별, 지역별, 업종별, 사업체유형별 현황, 5개년 경향 - 창업현황(연도별, 지역별, 업종별 등) 4개년 경향 - 폐업현황(연도별, 지역별, 업종별 등) 4개년 경향 	과년도자활기업정보
2	자활기업 창업 및 폐업 기업 특성분석	<ul style="list-style-type: none"> - 창업, 폐업기업 기본현황 및 특성 - 창업기업 전 시장형사업단, 창업자활사업단 특성 	자활기업 사업보고서 시장형자활사업단 현황자료 창업자활사업단 현황자료

제2절 자활기업 기초 현황

1. 자활기업 전체 현황

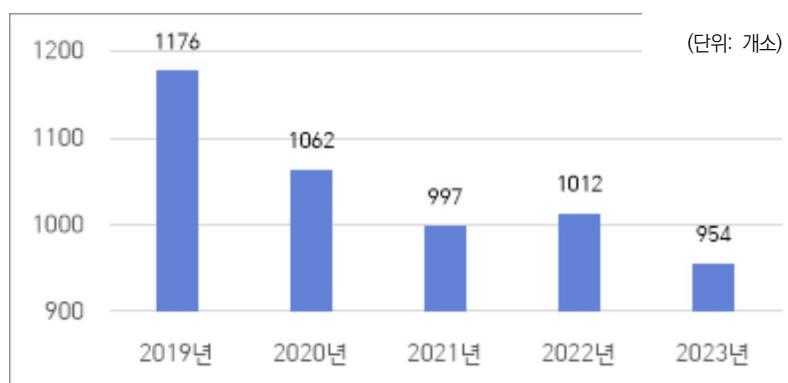
- 2019년부터 2023년까지 5개년간 연도별 자활기업 현황분석 결과, 2023년 자활기업은 954개소로, 2019년 1,176개소였던 것에 비하여 연평균 -5.1%의 증가율을 보여 실제로 개소수가 감소하고 있음.
- 소상공인기업의 경우 2019년부터 2022년까지 4개년간 연평균 2.1%의 증가율을 보이며, 사회적기업은 2019년부터 2023년 5개년간 연평균 11.3%의 증가율을 보임. 즉, 소상공인과 사회적기업의 경우 해당기간 동안 증가 추세를 보이나, 자활기업은 감소하는 경향을 보임.

〈표 III-4〉 5개년 자활기업 현황 및 타기업과 비교

(단위: 개소, %)

연도	2019년	2020년	2021년	2022년	2023년	연평균 증가율
자활기업 개소수	1,176	1,062	997	1,012	954	-5.1
사회적기업 개소수	2,435	2,738	3,063	3,534	3,737	11.3
소상공인기업 개소수	3,874,000	4,126,531	4,117,458	4,124,202	-	2.1 (4개년)

출처1. 한국사회적기업진흥원 홈페이지, 2024.12.10. 출처2. 중소벤처기업부, 「소상공인실태조사」, 2022(비교, 23년 통계 현재 미발표)



[그림 III-1] 5개년간 자활기업 현황

2. 지역별 자활기업 현황

- 5개년 간 지역별 자활기업의 현황분석 결과는 <표 III-5>와 같음. 지역별 자활기업의 현황은 전반적인 자활기업의 감소추세와 연결되어 전국적으로 감소추세임을 확인할 수 있음.
- 자활기업의 지역별 연평균 증가율은 대전 지역만 연평균 증가율 3.73%로 증가 추세이나 기존 자활기업 개소수 자체가 작은 지역임을 감안하여 이해할 필요가 있음. 그 외의 모든 지역은 감소한 것으로 확인됨. 제주도(-1.21%), 경기도(-1.80%), 인천광역시(-1.84%)는 상대적으로 감소폭이 작으며, 광주(-13.88%), 세종(-11.99%), 강원(-11.61%), 경북(-9.97%)은 감소폭이 크게 나타남.
- 이를 통해 지역별 특성에 따라 감소폭의 차이가 나타남을 확인할 수 있음. 주로 감소한 지역은 도농, 농촌지역으로, 대도시, 도시지역의 경우 감소폭이 작게 나타남
- 참고로 2023년 기준, 자활기업의 지역별 분포와 사회적기업의 지역별 분포를 비교한 결과, 경기, 서울이 자활기업과 사회적기업 모두 가장 많은 비율을 차지하며, 세종, 제주, 대전 등은 낮은 분포를 보이고 있음. 전반적인 지역별 분포비율은 사회적기업과 자활기업이 유사한 분포를 보임.

〈표 III-5〉 5개년 광역자치단체별 자활기업현황

(단위: 개소,%)

구분	2019년		2020년		2021년		2022년		2023년		연평균 증가율
	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	
강원도	77	6.55	67	6.31	64	6.42	55	5.43	47	4.93	-11.61
경기도	186	15.82	180	16.95	178	17.85	172	17.00	173	18.13	-1.80
경상남도	70	5.95	61	5.74	62	6.22	64	6.32	58	6.08	-4.59
경상북도	102	8.67	86	8.10	76	7.62	76	7.51	67	7.02	-9.97
광주광역시	60	5.10	47	4.43	40	4.01	35	3.46	33	3.46	-13.88
대구광역시	47	4.00	47	4.43	34	3.41	44	4.35	37	3.88	-5.81
대전광역시	19	1.62	18	1.69	19	1.91	20	1.98	22	2.31	3.73
부산광역시	74	6.29	70	6.59	66	6.62	62	6.13	64	6.71	-3.56
서울특별시	146	12.41	132	12.43	120	12.04	138	13.64	130	13.63	-2.86
세종특별자치시	10	0.85	10	0.94	10	1.00	10	0.99	6	0.63	-11.99
울산광역시	18	1.53	20	1.88	16	1.60	19	1.88	15	1.57	-4.46
인천광역시	42	3.57	37	3.48	38	3.81	39	3.85	39	4.09	-1.84
전라남도	84	7.14	80	7.53	76	7.62	74	7.31	71	7.44	-4.12
전라북도	108	9.18	91	8.57	90	9.03	91	8.99	86	9.01	-5.54
제주특별자치도	21	1.79	20	1.88	20	2.01	20	1.98	20	2.10	-1.21
충청남도	55	4.68	55	5.18	46	4.61	51	5.04	45	4.72	-4.89
충청북도	57	4.85	41	3.86	42	4.21	42	4.15	41	4.30	-7.91
전체	1,176	100.00	1,062	100.00	997	100.00	1,012	100.00	954	100.00	-5.10

〈표 Ⅲ-6〉 자활기업, 사회적기업 지역 현황 비교 (2023년)

(단위: 개소,%)

구분	자활기업		사회적기업	
	개소수	비율	개소수	비율
강원도	47	4.93	207	5.54
경기도	173	18.13	655	17.53
경상남도	58	6.08	200	5.35
경상북도	67	7.02	267	7.14
광주광역시	33	3.46	158	4.23
대구광역시	37	3.88	136	3.64
대전광역시	22	2.31	122	3.26
부산광역시	64	6.71	178	4.76
서울특별시	130	13.63	615	16.46
세종특별자치시	6	0.63	31	0.83
울산광역시	15	1.57	120	3.21
인천광역시	39	4.09	216	5.78
전라남도	71	7.44	209	5.59
전라북도	86	9.01	215	5.75
제주특별자치도	20	2.10	95	2.54
충청남도	45	4.72	153	4.09
충청북도	41	4.30	160	4.28
전체	954	100.00	3,737	100.00

3. 업종별 자활기업 현황

- 5개년간 지역별 자활기업의 업종별 현황의 분석결과는 <표 III-7>과 같음.
- 자활기업의 규모가 증가하고 있는 업종으로는 유통판매(6.07%), 양곡택배(1.60%) 분야로 나타났으며, 일반택배(-0.77%), 집수리(-0.95%), 환경정비 분야(0.0%)는 일정 규모를 지속적으로 유지하고 있는 것으로 확인됨.

<표 III-7> 5개년 업종별 자활기업 현황

(단위: 개소,%)

업종	2019년		2020년		2021년		2022년		2023년		연평균 증가율
	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	
공산물생산	5	0.43	4	0.38	4	0.40	6	0.59	4	0.42	-5.43
농산물생산·가공	26	2.21	14	1.32	10	1.00	9	0.89	5	0.52	-33.78
배송 (양곡택배)	107	9.10	117	11.02	118	11.80	120	11.86	114	11.95	1.60
운전 (일반택배)	33	2.81	30	2.82	30	3.00	32	3.16	32	3.35	-0.77
사회서비스	102	8.67	86	8.10	72	7.20	74	7.31	57	5.97	-13.54
생활용품생산	38	3.23	29	2.73	22	2.20	20	1.98	16	1.68	-19.45
세탁	32	2.72	24	2.26	19	1.90	16	1.58	13	1.36	-20.16
수산물생산·가공	1	0.09	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	-100.00
식품생산	69	5.87	56	5.27	55	5.50	64	6.32	59	6.18	-3.84
유통생산(부품조립)	4	0.34	3	0.28	2	0.20	2	0.20	2	0.21	-15.91
유통판매	64	5.44	60	5.65	61	6.10	71	7.02	81	8.49	6.07
음식점	143	12.16	127	11.96	115	11.50	118	11.66	114	11.95	-5.51
이미용건강	7	0.60	4	0.38	3	0.30	24	2.37	2	0.21	-26.89
인력파견(기타)	1	0.09	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	-100.00
재활용 수선	51	4.34	36	3.39	34	3.40	11	1.00	29	3.04	-13.16
집수리	214	18.20	209	19.68	206	20.70	209	20.65	206	21.59	-0.95
청소	252	21.43	239	22.50	226	22.60	216	21.34	201	21.07	-5.50
축산물	6	0.51	7	0.66	4	0.40	4	0.40	4	0.42	-9.64
취미여가	4	0.34	5	0.47	5	0.50	3	0.30	3	0.31	-6.94
홍보물 미디어	9	0.77	7	0.66	6	0.50	8	0.79	7	0.73	-6.09
환경정비	3	0.26	2	0.19	3	0.40	3	0.30	3	0.31	0.00
기타	5	0.50	3	0.28	2	0.20	2	0.20	2	0.21	-20.47
전체	1176	100.00	1062	100.00	997	100.00	1012	100.00	954	100.00	-5.10

- 주요 감소업종으로는 농산물 생산·가공분야(-33.78%), 세탁(-20.16%), 생활용품생산(-19.45%), 사회서비스 분야(-13.54%)가 감소율과 개소수 모두 급감하는 것으로 나타남. 수산물·가공분야, 인력·파견분야는 기준연도의 개소수가 적어 연평균 감소율이 높게 나타남.
- 이미용(-26.89%), 생활용품생산(-19.45%), 재활용(-13.16%) 분야는 연평균 감소율은 낮지만 개소수는 상대적으로 적은 것으로 확인되며, 음식점(-5.51%)은 감소율은 낮지만 개소수가 많은 특징을 보임.

4. 자활기업 고용 및 경제적 성과 현황

- 2023년말 기준 자활기업 현황 정보를 기반으로 한 자활기업의 고용 및 매출 관련 현황의 평균값 분석결과는 <표 III-8>과 같음. 이때 개소수는 2023년 12월 기준 자활정보시스템 상 사업보고서에 입력된 984개의 자활기업 중 폐업기업과 정보 확인이 제한적인 자료를 제외한 915개를 분석 대상으로 함.

1) 자활기업 고용 현황

- 자활기업의 고용인원은 창업 초기의 최초 고용인원은 평균 12.33명이며, 현재 고용인원은 평균 12.35명으로 전체 고용인원의 평균은 유지되는 경향을 보임.
- 창업 초기의 최초 고용인원은 수급자는 평균 2.99명, 차상위자는 0.64명, 기타 취업층은 4.32명, 비취약계층은 4.44명으로 나타남. 한편, 현재 고용인원은 수급자가 평균 2.23명, 차상위자가 평균 0.37명, 기타 취업계층은 5.97명, 비취약계층은 3.82명으로 나타남. 최초 설립 시점과 대비할 때 수급자와 차상위계층, 비취약층 고용인원은 감소(수급자 -0.76명, 차상위자 -0.27명, 비취약계층 -0.62명)하고, 기타취약층은 증가(1.65명)함.
- 자활기업의 고용인원 중 한시적 인건비 지원대상은 평균 2.16명이며, 지원을 받고 있는 자활기업은 488개소로 나타남. 그 중 수급자에 대한 인건비 지원이 가장 많은 규모를 차지함.

〈표 III-8〉 자활기업 고용 현황

(단위: 개소,명)

구분	항목	N	최소	최대	평균	표준편차
최초 (창업당시)	수급자	911	0	51	2.99	3.49
	차상위자	911	0	13	0.64	1.14
	기타취약계층	911	0	727	4.32	30.04
	비취약계층	911	0	604	4.44	25.54
	전체대상	915	0	1,382	12.33	56.87
현재 (23.12.)	수급자	911	0	45	2.23	2.75
	차상위자	911	0	7	0.37	0.73
	기타취약계층	911	0	922	5.97	37.90
	비취약계층	915	0	436	3.82	18.50
	전체대상	915	0	1,382	12.35	56.87
한시적 인건비 지원대상	수급자	462	1	15	2.08	1.59
	차상위자	15	1	2	1.13	0.35
	기타취약계층	8	1	5	1.88	1.64
	비취약계층	54	1	3	1.17	0.47
	전체	488	1	15	2.16	1.76

〈표 III-9〉 자활기업 평균임금, 근로시간 현황 (월평균)

(단위: 개소,명,시간)

구분	항목	N	최소	최대	평균	표준편차
평균임금	수급자	732	100,000	7,032,057	1,919,178.04	754,987.80
	차상위자	240	22,120	9,113,060	2,131,904.44	967,680.44
	기타취약계층	381	366,666	1,200,000	2,548,319.10	1,230,968.13
	비취약계층	530	200,000	1,1750,000	2,611,153.49	1,180,343.12
	전체	873	250,000	2,2308,821	4,892,687.65	2,909,659.62
근로시간	수급자	545	1.0	246.0	146.98	51.80
	차상위자	164	2.0	238.0	154.63	57.73
	기타취약계층	290	5.2	248.0	157.99	55.09
	비취약계층	394	4.0	264.0	160.11	56.17
	전체	645	4.0	836.0	332.35	176.24

- 자활기업의 근로자의 월평균 평균임금 및 근로시간 현황은 <표 Ⅲ-9>와 같음. 자활기업에 종사하는 근로자의 평균임금과 근로시간은 최소값과 최대값 간의 편차가 매우 큰 것으로 나타남.
- 비취약계층 > 기타취약계층 > 차상위자 > 수급자의 순으로 평균임금과 근로시간이 높은 것으로 확인됨. 수급자의 급여 및 근로시간이 가장 낮게 나타났으며, 차상위자, 기타취약계층, 비취약계층의 순으로 임금과 근로시간이 상승함.

2) 자활기업 경제적 성과 현황

- 자활기업의 경제적 성과를 파악하기 위한 매출액과 매출시장, 주요 매출 항목 구분 등의 분석결과는 <표 Ⅲ-10>과 같음.

<표 Ⅲ-10> 자활기업 경제적 성과 현황

(단위: 개소,원)

구분	항목	N	최소	최대	평균	표준편차
매출 항목별 구분	매출액	892	291,001	32,513,175,232	590,695,523	1,594,195,403
	매출총이익	473	-162,425,846	15,376,827,992	446,913,495	1,270,717,745
	영업이익	431	-2,246,838,090	1,034,004,625	17,814,790	147,731,731
	매출원가	331	4,300	31,666,834,240	538,838,078	2,072,333,096
	판매비,관리비	488	114,400	14,342,823,367	384,914,800	1,184,175,016
	노무비	487	1,042,454	6,802,960,339	224,927,753	572,769,684
	영업외수익	424	-45,122,464	2,475,406,548	40,039,416	141,215,310
	법인세차감전이익	376	-146,249,436	899,845,556	35,996,997	86,141,292
	영업외 비용	368	1	1,088,177,097	21,859,424	88,800,260
	당기순이익	438	- 224,133,636	879,735,776	33,185,567	81,393,757
	법인세	138	9,380	77,884,200	5,412,162	9,688,205
	기타	14	52,323	43,131,900	15,369,119	11,697,873
	시장 구분별	공공시장	484	750,000	32,442,571,777	655,679,981
민간시장		533	291,001	3,973,040,308	244,804,256	457,252,936

- 해당연도 중 매출액이 발생한 기업은 전체 892개소로, 매출액 전체 평균은 590,695,523원으로 나타남. 매출이 발생하지 않은 기업은 53개소로 이들 기업에는 연도중 폐업기업 및 폐업예정 기업이 포함된 것으로 추정됨.
 - 공공시장에서의 매출이 있는 자활기업은 484개소이며, 민간시장에서의 매출이 있는 자활기업은 533개소로 민간시장의 참여기업 비율이 높지만 매출성과를 기준으로 볼 때는 공공시장에서의 매출비율이 높은 것으로 나타남.
 - 매출총이익의 평균은 446,913,495원, 영업이익의 평균은 17,814,790원, 노무비 평균은 224,927,753원, 당기순이익의 평균은 33,185,567원으로 나타남.
- 자활기업의 정책자금활용 현황에 대한 분석결과는 <표 III-11>과 같음. 외부자원활용에 있어서는 정책자금으로서의 공적자금활용과 민간자원활용으로 구분하여 분석됨.

<표 III-11> 자활기업 자금활용 현황

(단위: 원, 시간)

구분	항목	N	최소	최대	평균	표준편차
정책 자금 지원 현황	창업자금운영자금	69	978,000	130,000,000	74,293,993	34,549,295
	창업자금임대보증금	48	2,400,000	100,000,000	29,637,500	24,991,859
	한시적인건비 수급자	479	489,520	155,830,660	16,701,325	15,965,107
	한시적인건비 차상위자	8	181,070	19,289,420	5,548,548	6,264,425
	전문인력지원	138	240,144	106,809,660	17,616,556	10,844,704
	사업개발비	88	1,400,000	190,898,570	28,052,815	22,673,347
	사업자금융자	17	3,000,000	300,000,000	73,541,176	78,515,819
	기타	138	8,344	263,021,728	19,627,976	35,700,647
	소계	614	245,700	765,603,512	38,167,671	52,361,970
민간 지원 현황	기업후원	28	120,000	130,704,000	21,916,573	36,952,960
	모기관지원	10	1,000,000	250,000,000	29,332,900	78,049,623
	일반기부	13	100,000	24,778,600	5,926,895	7,475,525
	민간금융지원	6	42,560	705,000,000	139,668,760	277,809,160
	기타	57	97	110,009,264	9,120,176	21,165,188

- 정책자금을 활용한 자활기업은 614개소이며 이는 정책자금을 1개 이상 활용한 경우를 의미함. 정책자금활용에 있어서 수급자에 대한 한시적인건비 지원을 받은 기업이 479개소(평균 16,701,325원)로 가장 많은 규모임. 다음으로 전문인력지원 138개소(평균 17,616,556원), 사업개발비 88개소(평균28,052,815원), 창업자금(운영자금) 69개소, 창업자금(임대보증금) 48개소(평균74,293,993원)로 나타남.
 - 정책자금 규모는 평균 38,167,671원, 창업지원자금이 평균 74,293,993원으로 가장 큰 규모이며, 사업자금용자가 73,541,176원, 사업개발비 28,052,815원 등으로 나타남.
 - 민간자원으로는 기업후원이 28개소, 일반기부 13개소, 모기관 지원이 10개소 등이며, 자금 규모에 있어서는 민간금융 지원이 평균 139,668,760원으로 가장 큰 것으로 분석됨.
- 자활기업의 법인격 유형에 따른 자활기업의 경제적 성과의 분석결과는 <표 III-12>와 같음.
- 개인사업자가 모든 법인사업자 형태의 기업들에 비하여 매출평균이 낮은 것으로 확인됨. 법인사업자 중에서는 사회적협동조합과 비영리법인, 협동조합 순으로 평균매출이 높은 것으로 나타남. 공공시장 매출에 있어서도 사회적협동조합과 비영리법인, 협동조합 등이 높은 규모를 차지하고 있음.

<표 III-12> 기업법인격 유형에 따른 자활기업 경제적 성과 현황

(단위: 원)

구분	매출액(연평균)	공공시장 매출(연평균)	민간시장 매출(연평균)
개인사업자	237,657,172	220,665,502	179,502,209
법인사업자 - 비영리	1,533,506,154	617,439,000	66,582,028
법인사업자 - 사단법인	325,766,591	55,000,000	270,766,591
법인사업자 - 영농조합법인	239,886,672	-	-
법인사업자 - 유한회사	625,497,676	629,642,011	244,202,833
법인사업자 - 주식회사	850,365,045	800,622,431	292,974,820
협동조합(사회적)	1,887,311,883	2,323,925,536	380,701,526
협동조합(일반)	533,903,443	425,631,435	248,438,331

- 자활기업 업종에 따른 경제적 성과를 분석한 결과, 업종별 연평균 매출액의 차이가 발생됨을 확인할 수 있음. 청소분야와 사회서비스 분야의 매출액이 타업종에 비해 두드러지게 높은 것으로 확인됨. 상대적으로 이미용, 농산물, 생활용품 생산, 식품생산분야 등은 매출액 평균이 낮고 공공시장 매출이 낮은 수준으로 나타남. 다만, 이는 청소, 사회서비스분야 자활기업 중 대규모의 매출성과를 보이는 일부 기업이 포함된 영향이 있음.

〈표 III-13〉 업종에 따른 자활기업 경제적 성과 현황

(단위: 원)

구분	매출액(연평균)	공공시장 매출(연평균)	민간시장 매출(연평균)
공산품생산(기타)	119,191,294	-	98,462,583
농산물생산·가공	383,743,375	-	383,743,375
배송·운전	1,043,267,091	897,125,011	351,254,629
사회서비스	27,027,056,187	25,643,641,266	4,441,435,982
생활용품생산	672,701,224	48,267,199	704,882,258
세탁	420,538,351	47,603,595	274,228,948
식품생산	2,506,128,914	1,609,739,509	1,710,305,133
위탁생산	231,134,155	-	231,134,155
유통·판매	4,247,253,093	747,644,933	1,203,114,392
음식점	1,661,792,779	461,695,300	1,689,068,403
이·미용·건강	30,756,000	-	15,065,000
재활용·수선	1,135,422,684	917,340,973	851,648,399
집수리	716,312,973	626,805,056	212,092,957
청소	15,273,119,446	11,688,030,806	4,207,249,198
축산물생산·가공	379,589,629	82,159,596	606,473,582
취미·여가	110,105,141	17,246,000	98,230,524
홍보물·미디어	3,856,217,132	130,603,615	276,558,157
환경정비	1,556,707,150	18,875,000	1,537,832,150

제3절 자활기업 창업 및 폐업 현황

□ 자활기업 창업 및 폐업 현황분석을 위하여 2020년부터 2023년까지 4개년간 연도별 자활기업의 창업과 폐업 현황 및 지역별, 업종별 창업과 폐업 현황을 분석함.

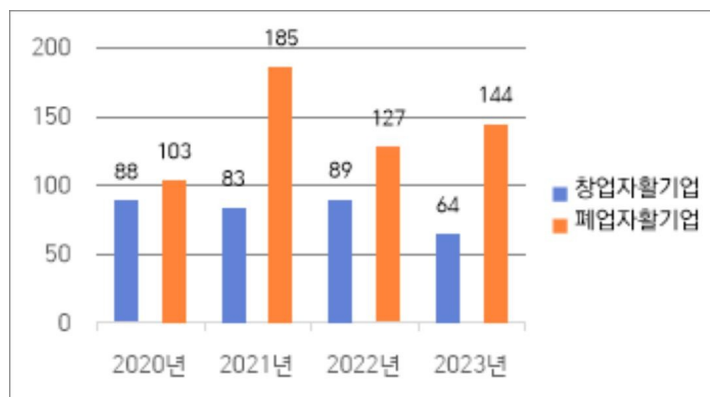
1. 연도별 자활기업 창업-폐업 현황

○ 2020년부터 2023년까지의 자활기업의 창업과 폐업 현황을 분석한 결과는 <표 Ⅲ-14>와 같음. 자활기업의 창업은 연평균 -10.1%의 증가율을 보이고, 자활기업의 폐업은 연평균 11.8%의 증가율을 보임. 자활기업의 감소에 있어서는 창업의 감소와 폐업의 증가 모두가 영향을 미치고 있는 것을 볼 수 있음. 다만, 2021년 큰 폭의 폐업이 이뤄진 이후인 2022년, 2023년에 폐업은 증가하고 창업은 더 크게 감소하는 현상이 유지되면서, 전체적으로 폐업 자활기업의 규모를 상쇄하는 창업이 공급되지 않는 현상을 확인함.

<표 Ⅲ-14> 창업-폐업 자활기업 현황 (2020-2023년)

(단위: 개소, %)

구분	2020년	2021년	2022년	2023년	연평균 증가율
창업자활기업	88	83	89	64	-10.1
폐업자활기업	103	185	127	144	11.8



[그림 Ⅲ-2] 4개년 창업-폐업기업 현황

2. 자활기업 창업 현황

1) 지역별 창업 현황

- 2020년부터 2023년까지 지역별 자활기업의 창업현황을 분석한 결과, 지역별로 창업 현황의 차이를 확인할 수 있음.
- 충남은 7개소에서 1개로 연평균증가율 -47.72%, 대구는 4개에서 1개로 -37.00%, 경기도는 17개에서 11개로 -13.51%로 감소폭이 크며, 서울은 10개소에서 13개소로 5.73%, 충북은 1개에서 3개로 44.22%의 증가율을 보임.

〈표 III-15〉 지역별 자활기업 창업 현황 (2020-2023년)

(단위: 개소, %)

구분	2020년		2021년		2022년		2023년		연평균 증가율
	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	
강원도	3	3.41	4	4.82	5	5.62	4	6.25	10.06
경기도	17	19.32	13	15.66	10	11.24	11	17.19	-13.51
경상남도	2	2.27	7	8.43	7	7.87	2	3.13	0.00
경상북도	5	5.68	8	9.64	5	5.62	4	6.25	-7.17
광주광역시	2	2.27	3	3.61	3	3.37	2	3.13	0.00
대구광역시	4	4.55	5	6.02	5	5.62	1	1.56	-37.00
대전광역시	1	1.14	2	2.41	1	1.12	2	3.13	25.99
부산광역시	12	13.64	8	9.64	6	6.74	9	14.06	-9.14
서울특별시	10	11.36	9	10.84	20	22.47	13	20.31	5.73
세종특별자치시	1	1.14	1	1.20	0	0.00	0	0.00	-100.00
울산광역시	2	2.27	0	0.00	3	3.37	1	1.56	-20.63
인천광역시	6	6.82	1	1.20	1	1.12	2	3.13	-30.66
전라남도	10	11.36	4	4.82	8	8.99	4	6.25	-26.32
전라북도	4	4.55	6	7.23	7	7.87	4	6.25	0.00
제주특별자치도	1	1.14	2	2.41	5	5.62	1	1.56	0.00
충청남도	7	7.95	6	7.23	2	2.25	1	1.56	-47.72
충청북도	1	1.14	4	4.82	1	1.12	3	4.69	44.22
전체	88	100.00	83	100.00	89	100.00	64	100	-10.41

2) 업종별 창업 현황

○ 2020년부터 2023년까지 업종별 창업현황을 분석한 결과, 업종별로 창업 경향의 차이를 확인할 수 있음. 주요한 창업분야로 음식점 92개소(28.57%), 유통판매 62개소(19.25%), 청소 48개소(14.91%), 배송·운전분야 39개소(12.11%), 식품생산 31개소(9.63%), 집수리 23개소(7.14%) 등으로 나타남. 한편, 위탁생산, 이미용건강(피부), 환경정비 등 분야는 1개소만 창업이 진행됨. 해당기간 창업은 일부 주요업종 중심으로 집중됨을 확인함.

〈표 Ⅲ-16〉 업종별 창업 현황 (2020-2023년)

업종	2020년		2021년		2022년		2023년		합계	
	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율
공산품생산	0	0.00	0	0.00	2	2.25	0	0.00	2	0.62
농산물생산·가공	1	1.14	1	1.20	1	1.12	0	0.00	3	0.93
배송·운전	13	14.77	12	14.46	11	12.36	3	4.69	39	12.11
사회서비스	3	3.41	0	0.00	1	1.12	1	1.56	5	1.55
생활용품생산	1	1.14	0	0.00	1	1.12	1	1.56	3	0.93
세탁	0	0.00	0	0.00	1	1.12	2	3.13	3	0.93
식품생산	5	5.68	14	16.87	9	10.11	3	4.69	31	9.63
위탁생산(부품조립)	0	0.00	1	1.20	0	0.00	0	0.00	1	0.31
유통·판매	13	14.77	14	16.87	18	20.22	17	26.56	62	19.25
음식점	24	27.27	23	27.71	24	26.97	21	32.81	92	28.57
이·미용·건강(피부)	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	1.56	1	0.31
재활용·수선	0	0.00	4	4.82	2	2.25	1	1.56	7	2.17
집수리	9	10.23	3	3.61	5	5.62	6	9.38	23	7.14
청소	18	20.45	10	12.05	12	13.48	8	12.50	48	14.91
홍보물·미디어	1	1.14	0	0.00	1	1.12	0	0.00	2	0.62
환경정비(조경)	0	0.00	1	1.20	0	0.00	0	0.00	1	0.31
기타	0	0.00	0	0.00	1	1.12	0	0.00	1	0.31
전체	88	100.00	83	100.00	89	100.00	64	100.00	324	100.00

3) 사업자유형별 창업 현황

- 2020년부터 2023년까지 사업자 유형에 따른 창업기업의 현황을 분석한 결과, 개인사업자가 54.63%, 법인사업자(유한회사, 주식회사, 사회적협동조합, 협동조합)가 45.37%로 나타나 개인사업자의 비율이 높은 것으로 나타남. 법인사업자 형태별로는 주식회사 21.3%, 협동조합 15.12%, 사회적협동조합 8.33%의 비율을 차지하고 있음.
- 연도별 경향을 살펴보면, 개인사업자는 다소 감소하는 경향이나 여전히 높은 비율을 차지하고 있으며, 협동조합의 설립비율은 증가하는 경향을 보임.

〈표 III-17〉 사업자유형별 창업 현황 (2020-2023년)

(단위: 개소, %)

구분		2020년	2021년	2022년	2023년	전체	
개인사업자	개소	50	52	43	32	177	
	비율	56.82	62.65	48.31	50.00	54.63	
법인사업자	유한회사	개소	0	5	7	2	14
		비율	0.00	6.02	7.87	3.13	4.32
	주식회사	개소	23	15	16	15	69
		비율	26.14	18.07	17.98	23.44	21.30
	사회적협동조합	개소	4	10	10	3	27
		비율	4.55	12.05	11.24	4.69	8.33
협동조합	개소	11	13	13	12	49	
	비율	12.50	15.66	14.61	18.75	15.12	
합계	개소	88	83	89	64	324	
	비율	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	

3. 자활기업 폐업 현황

1) 지역별 자활기업 폐업현황

- 2020년부터 2023년까지 지역별 자활기업의 폐업현황을 분석한 결과, 지역별로 폐업기업의 규모 차이를 확인할 수 있음.

〈표 Ⅲ-18〉 지역별 자활기업 폐업 현황

(단위: 개소, %)

구분	2020년		2021년		2022년		2023년		연평균 증가율
	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	
강원도	9	8.74	9	4.86	12	9.45	14	9.72	15.87
경기도	13	12.62	28	15.14	19	14.96	21	14.58	17.33
경상남도	2	1.94	8	4.32	8	6.30	7	4.86	51.83
경상북도	7	6.80	17	9.19	11	8.66	15	10.42	28.92
광주광역시	13	12.62	13	7.03	7	5.51	5	3.47	-27.28
대구광역시	4	3.88	14	7.57	9	7.09	4	2.78	0.00
대전광역시	2	1.94	3	1.62	2	1.57	0	0.00	-100.00
부산광역시	4	3.88	15	8.11	15	11.81	7	4.86	20.51
서울특별시	13	12.62	24	12.97	13	10.24	21	14.58	17.33
세종특별자치시	0	0.00	2	1.08	0	0.00	4	2.78	-100.00
울산광역시	1	0.97	5	2.70	2	1.57	4	2.78	58.74
인천광역시	5	4.85	4	2.16	1	0.79	4	2.78	-7.17
전라남도	4	3.88	10	5.41	8	6.30	10	6.94	35.72
전라북도	15	14.56	9	4.86	8	6.30	11	7.64	-9.82
제주특별자치도	2	1.94	2	1.08	5	3.94	1	0.69	-20.63
충청남도	2	1.94	9	4.86	6	4.72	10	6.94	71.00
충청북도	7	6.80	13	7.03	1	0.79	6	4.17	-5.01
전체	103	100.00	185	100.00	127	100.00	144	100.00	11.82

- 폐업추세를 살펴보면, 2020년대비 2023년의 추세로는 충청남도가 폐업기업이

2개소에서 10개소로 증가하여 폐업증가율 71.0%, 울산광역시 1개소에서 4개소로 58.74%, 경상남도가 2개소에서 7개소로 증가하여 51.83%, 전라남도가 4개소에서 10개소로 35.72%, 경상북도가 7개소에서 15개소로 28.92% 순으로 폐업증가율이 높게 나타남. 폐업의 증가는 전국적인 경향이나, 상대적으로 농촌, 도농복합형이 많은 지역들로 폐업이 증가추세를 확인함.

- 한편 대구는 폐업규모가 변동없이 유지추세이며, 광주는 폐업이 13개소에서 5개소로 -27.28%의 증가율을 보여 감소추세이며, 대전, 세종, 인천 등의 경우 개소수 규모는 적지만 폐업이 감소한 것으로 나타남.

2) 업종별 폐업 현황

- 2020년부터 2023년까지 업종별 폐업현황을 분석한 결과, 업종별 창업현황과 유사한 경향성을 보이지만, 상대적으로 업종별 폐업경향이 보다 분산되어 나타남.
- 폐업이 높은 업종은 창업이 많았던 업종과 연결됨. 폐업이 많은 업종으로 청소 102개소(18.25%), 음식점 100개소(17.89%), 집수리 55개소(9.84%), 사회서비스 52개소(9.30%), 유통판매 45개소(8.05%) 등으로 나타남.

〈표 Ⅲ-19〉 업종별 폐업 현황 (2020-2023년)

업종	2020년		2021년		2022년		2023년		합계	
	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율
공산품생산	5	4.85	0	0.00	0	0.00	2	1.39	7	1.25
농산물생산·가공	5	4.85	5	2.70	3	2.36	4	2.78	17	3.04
배송·운전	2	1.94	12	6.49	12	9.45	14	9.72	40	7.16
사회서비스	11	10.68	17	9.19	11	8.66	13	9.03	52	9.30
생활용품생산	10	9.71	10	5.41	3	2.36	6	4.17	29	5.19
세탁	5	4.85	5	2.70	5	3.94	5	3.47	20	3.58
수산물생산·가공 (해조류)	1	0.97	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	0.18
식품생산	13	12.62	13	7.03	4	3.15	11	7.64	41	7.33
위탁생산(부품조립)	1	0.97	2	1.08	0	0.00	0	0.00	3	0.54
유통·판매	10	9.71	13	7.03	13	10.24	9	6.25	45	8.05
음식점	11	10.68	36	19.46	22	17.32	31	21.53	100	17.89
이·미용·건강	3	2.91	1	0.54	0	0.00	2	1.39	6	1.07
인력파견(기타)	1	0.97	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	0.18
재활용·수선	3	2.91	5	2.70	5	3.94	6	4.17	19	3.40
집수리	1	0.97	23	12.43	20	15.75	11	7.64	55	9.84
청소	10	9.71	37	20.00	27	21.26	28	19.44	102	18.25
축산물생산·가공	4	3.88	3	1.62	0	0.00	0	0.00	7	1.25
취미·여가	2	1.94	0	0.00	2	1.57	0	0.00	4	0.72
해당없음(기타)	1	0.97	1	0.54	0	0.00	0	0.00	2	0.36
홍보물·미디어	2	1.94	2	1.08	0	0.00	2	1.39	6	1.07
환경정비	2	1.94	0	0.00	0	0.00	0	0.00	2	0.36
전체	103	100.00	185	100.00	127	100.00	144	100.00	559	100.00

3) 사업자유형별 폐업 현황

- 사업자유형별 폐업현황 분석 결과, 폐업한 자활기업의 65.83%가 개인사업자인 것으로 분석됨. 다음으로 주식회사 16.99%, 협동조합 11.45%로 나타남. 사회적협동조합의 폐업 비율은 매우 낮게 나타남. 즉, 개인사업자 형태보다 법인의 형식과 구조를 갖춘 조직의 폐업이 낮은 것을 확인함.

〈표 III-20〉 사업자유형별 폐업 현황 (2020-2023년)

(단위: 개소, %)

구분		2020년	2021년	2022년	2023년	전체	
개인사업자	개소	64	133	81	90	368	
	비율	62.14	71.89	63.78	62.50	65.83	
영농 조합	개소	0	0	0	1	1	
	비율	0.00	0.00	0.00	0.69	0.18	
유한 회사	개소	6	3	8	5	22	
	비율	5.83	1.62	6.30	3.47	3.94	
법인 사업자	주식 회사	개소	16	39	21	19	95
	비율	15.53	21.08	16.54	13.19	16.99	
사회적 협동조합	개소	3	0	1	5	9	
	비율	2.91	0.00	0.79	3.47	1.61	
협동조합	개소	14	10	16	24	64	
	비율	13.59	5.41	12.60	16.67	11.45	
합계	개소	103	185	127	144	559	
	비율	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	

제4절 자활사업단 창업 현황

- 창업 자활기업의 특성을 파악하기 위하여 2019년부터 2023년까지의 자활복지개발원의 시장형 자활사업단 현황자료를 기반으로 자활기업으로 창업한 사업단의 특성을 비교 분석함.

1. 시장형 사업단 기본 현황

1) 연도별 현황

- 시장형 자활사업단의 2019년에서 2023년간의 개소수는 2020년을 제외하고, 전반적으로 증가하는 추세를 확인함. 해당기간의 연평균 증가율은 5.3%로 나타남. 이는 자활기업의 연도별 규모가 감소하는 것과는 대조적인 추세임.

〈표 Ⅲ-21〉 5개년간 시장형 사업단 전체현황

(단위: 개소)

구분	2019년	2020년	2021년	2022년	2023년	연평균 증가율
시장형 사업단 개소수	774	764	832	897	951	5.3

2) 지역현황

- 시장형 사업단의 연도별 지역별 현황을 살펴보면, 세종시(-2.90%), 강원도(-1.75%), , 전라남도(-1.53%)의 경우에만 감소 추세를 보이고 그 밖의 전 지역에서는 증가하고 있는 추세임. 가장 큰 증가율을 보이는 지역으로는 울산(13.62%), 제주(9.63%), 대전(9.10%), 충청남도(8.29%), 서울(7.30%) 등으로 나타남.

〈표 III-22〉 연도별-시장형 사업단 현황

(단위 개소, %)

구분	2020년		2020년		2021년		2022년		2023년		연평균 증가율
	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	
강원도	44	5.68	43	5.63	40	4.81	39	4.35	41	4.31	-1.75
경기도	111	14.34	102	13.35	117	14.06	136	15.16	140	14.72	5.97
경상남도	62	8.01	61	7.98	69	8.29	75	8.36	79	8.31	6.25
경상북도	55	7.11	59	7.72	59	7.09	64	7.13	65	6.83	4.26
광주광역시	31	4.01	30	3.93	32	3.85	34	3.79	40	4.21	6.58
대구광역시	30	3.88	26	3.40	28	3.37	29	3.23	32	3.36	1.63
대전광역시	12	1.55	13	1.70	13	1.56	13	1.45	17	1.79	9.10
부산광역시	97	12.53	97	12.70	110	13.22	110	12.26	125	13.14	6.55
서울특별시	86	11.11	90	11.78	97	11.66	112	12.49	114	11.99	7.30
세종특별자치시	9	1.16	5	0.65	5	0.60	7	0.78	8	0.84	-2.90
울산광역시	15	1.94	15	1.96	16	1.92	20	2.23	25	2.63	13.62
인천광역시	38	4.91	38	4.97	39	4.69	44	4.91	47	4.94	5.46
전라남도	67	8.66	63	8.25	65	7.81	68	7.58	63	6.62	-1.53
전라북도	44	5.68	44	5.76	52	6.25	56	6.24	58	6.10	7.15
제주특별자치도	9	1.16	13	1.70	15	1.80	15	1.67	13	1.37	9.63
충청남도	32	4.13	32	4.19	36	4.33	43	4.79	44	4.63	8.29
충청북도	32	4.13	33	4.32	39	4.69	32	3.57	40	4.21	5.74
전체	774	100.00	764	100.00	832	100.00	897	100.00	951	100.00	5.28

3) 업종현황

- 시장형 사업단의 5개년간 업종별 현황을 분석한 결과, 업종별 증감추세의 차이가 확인됨. 농산물생산, 가공분야, 사회서비스, 생활용품생산, 이미용건강, 재활용, 축산물가공 등의 분야의 경우 감소추세로 확인됨.
- 증가율이 높은 업종은 유통판매, 음식점업 등이 규모와 증가율 모두 높은 것으로 확인됨. 청소 업종은 증가율은 높지 않으나 사업단 유지 규모가 가장 크며, 그밖에 위탁생산(35.8%), 홍보물(31.6%)로 나타났으나 규모 자체가 크지 않음.

〈표 Ⅲ-23〉 5개년간 시장형 사업단 업종 현황

(단위 개소, %)

업종	2019년		2020년		2021년		2022년		2023년		연평균 증가율
	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	
공산품생산	5	0.65	3	0.39	5	0.60	4	0.45	6	0.63	4.66
농산물생산·가공	18	2.33	19	2.49	11	1.32	13	1.45	11	1.16	-11.58
배송	77	9.95	75	9.82	85	10.22	93	10.37	87	9.15	3.10
사회서비스	28	3.62	23	3.01	26	3.13	22	2.45	21	2.21	-6.94
생활용품생산	13	1.68	14	1.83	15	1.80	12	1.34	11	1.16	-4.09
세탁	27	3.49	27	3.53	22	2.64	30	3.34	29	3.05	1.80
수산물생산·가공	2	0.26	2	0.26	1	0.12	2	0.22	3	0.32	10.67
식품생산	56	7.24	59	7.72	72	8.65	71	7.92	77	8.10	8.29
위탁생산	5	0.65	8	1.05	15	1.80	16	1.78	17	1.79	35.79
유통·판매	91	11.76	113	14.79	132	15.87	143	15.94	152	15.98	13.68
음식점	202	26.10	201	26.31	223	26.80	265	29.54	309	32.49	11.21
이·미용·건강	2	0.26	2	0.26	1	0.12	1	0.11	1	0.11	-15.91
인력파견	16	2.07	16	2.09	18	2.16	18	2.01	18	1.89	2.99
재활용	28	3.62	19	2.49	19	2.28	25	2.79	22	2.31	-5.85
집수리	15	1.94	17	2.23	17	2.04	15	1.67	12	1.26	-5.43
청소	138	17.83	130	17.02	139	16.71	136	15.16	143	15.04	0.89
축산물생산·가공	5	0.65	3	0.39	4	0.48	3	0.33	3	0.32	-11.99
취미·여가	1	0.13	0	0.00	1	0.12	1	0.11	1	0.11	0.00
해당없음	10	1.29	7	0.92	5	0.60	6	0.67	6	0.63	-11.99
홍보물	1	0.13	1	0.13	2	0.24	4	0.45	3	0.32	31.61
환경정비	6	0.78	9	1.18	9	1.08	9	1.00	11	1.16	16.36
기타	28	3.62	16	2.09	10	1.20	8	0.89	8	0.84	-26.89
전체	774	100%	764	100%	832	100%	897	100%	951	100%	5.28

4) 참여주민 규모

- 시장형 자활사업단의 참여주민의 수는 연도별로 최대인원이 증가되고, 평균인원 또한 증가추세로 볼 수 있음. 2022년 대비 2021년 평균이 소폭감소하나 2019년 대비 전반적인 상승추세임.

〈표 III-24〉 시장형 사업단 참여주민수 (연평균)

(단위 개소 명)

구분	N	최소	최대	평균	표준편차
2019년	765.00	1.00	57.00	10.28	6.86
2020년	757.00	1.00	66.00	11.64	7.54
2021년	823.00	1.00	69.00	12.21	8.14
2022년	886.00	1.00	67.00	12.12	8.34
2023년	945.00	1.00	76.00	11.87	7.91

5) 사업단 매출규모

- 시장형 자활사업단의 매출규모는 연도별로 지속적으로 증가추세임. 최대매출액의 규모는 연도별 변화 폭이 크게 나타나지만, 평균 매출규모는 지속적으로 증가하고 있음.

〈표 III-25〉 시장형 사업단 매출평균 (연평균)

(단위 개소 원)

구분	N	최소	최대	평균	표준편차
2019년	774.00	0.00	1,674,684,000	73,256,873	111,665,562
2020년	762.00	0.00	3,308,516,400	76,576,728	167,648,483
2021년	828.00	0.00	3,700,398,652	92,087,516	158,449,045
2022년	897.00	0.00	1,313,693,000	99,492,319	99,223,431
2023년	949.00	0.00	1,451,358,000	112,947,452	113,170,594

2. 창업 자활사업단 기본현황

- 자활기업의 창업 특성을 확인하기 위하여 2019년부터 2023년까지 자활기업으로 창업한 자활사업단 중 자활정보 시스템 내에서 사업단 정보를 연동하여 추출가능한 152개소를 대상으로 이들의 주요한 특성을 분석함. 해당 자료는 자활정보 시스템 내에 자활사업단을 거쳐 자활기업으로 자료가 입력된 기업을 대상으로 하며, 자활기업으로 직접 정보를 입력한 기업은 제외되어 전체 해당기간 창업자활기업 규모와 차이가 있음. 본 자료는 전체 창업 자활사업단 현황을 대표하기에는 제한적이지만, 창업을 하게 되는 자활사업단들의 창업 직전의 주요한 특성이 어떠한지를 부분적으로 확인할 수 있음.

1) 창업 자활사업단 지역현황

- 지난 4년간 창업한 자활사업단의 지역별 분포는 <표 III-26>과 같음. 서울(24개소, 15.79%)이 가장 많은 빈도와 비율을 차지하고 있으며, 전라북도, 경상북도, 광주광역시(9.87%), 충청남도(7.24%) 등의 순으로 나타남.

<표 III-26> 창업 자활사업단 지역현황 (2020-2023년 종합)

(단위 개소, %)

구분	빈도	비율	구분	빈도	비율
강원도	10	6.58	세종특별자치시	1	0.66
경기도	14	9.21	울산광역시	3	1.97
경상남도	5	3.29	인천광역시	2	1.32
경상북도	15	9.87	전라남도	9	5.92
광주광역시	15	9.87	전라북도	15	9.87
대구광역시	7	4.61	제주특별자치도	6	3.95
대전광역시	7	4.61	충청남도	11	7.24
부산광역시	8	5.26	충청북도	0	0.00
서울특별시	24	15.79	전체	152	100.00

2) 창업 자활사업단 유형별 현황

- 자활기업으로 창업한 자활사업단의 유형을 살펴보면, 시장진입형 사업단이 123개소(80.92%)로 가장 많은 비율을 차지함. 예비자활기업 11개소(7.24%), 사회서비스형 사업단 13개소(8.55%) 등으로 나타남.

〈표 III-27〉 사업단유형별 창업 자활사업단 현황

(단위 개소 %)

구분	빈도	비율
기타(자활근로사업 외 위탁사업)	4	2.63
사회서비스형사업단	13	8.55
시장진입형사업단	123	80.92
예비자활기업	11	7.24
청년자립도전자활사업단	1	0.66
합계	152	100.00

3) 창업 자활사업단 업종

- 자활기업으로 창업한 자활사업단의 주요업종으로는 음식점 42개소(27.63%), 청소 28개소(18.42%), 배송/식품생산, 유통/판매 18개소(11.84%), 배송 17개소(11.18%)로 나타남.

〈표 Ⅲ-28〉 창업 자활사업단 업종현황

(단위 개소 %)

구분	빈도	비율	구분	빈도	비율
농산물생산·가공	2	1.32	음식점	42	27.63
배송	17	11.18	재활용	1	0.66
사회서비스	4	2.63	집수리	6	3.95
생활용품생산	2	1.32	청소	28	18.42
세탁	4	2.63	축산물생산·가공	1	0.66
식품생산	17	11.18	취미·여가	2	1.32
위탁생산	2	1.32	환경정비	1	0.66
유통·판매	18	11.84	기타	5	3.29
전체				152	100%

4) 창업자활사업단 고용 및 매출 현황

- 창업한 자활사업단의 고용 현황은 연평균 10.72명을 고용하고 있으며, 매출액은 연평균 58,169,220원으로 나타남. 다만, 관련 기업규모 및 매출액은 편차가 큰 편으로 이를 감안할 필요가 있음.

〈표 Ⅲ-29〉 창업 자활사업단 고용 및 매출현황 (연평균)

(단위 원 명)

항목	N	최소	최대	평균	표준편차
참여자수	621	1	59	10.72	7.52
매출액	610	200,000	712,737,790	58,169,220.93	68,711,953.40

IV

자활기업 창업 탐색

제1절 전문가패널조사(델파이)

제2절 초점집단면접(FGI)

IV

자활기업 창업 탐색 《

제1절 전문가패널조사(델파이)

1. 연구 개요

- 자활기업의 창업 감소 요인과 폐업 실태 및 자활기업 활성화 방안에 대한 전문가 의견을 수렴하여 체계적으로 합의된 주요 주제 도출을 위해 델파이조사 분석을 실시함(Crisp, J. et al., 1997).
- 특히 광역지방자치단체 내 자활기업 및 광역자활기업 창업 지원을 주요 사업으로 진행하고 있는 광역자활센터의 자활기업에 대한 지원 경험과 자활기업 활성화에 관한 풍부한 의견을 수렴하고자 함.
- (조사방식) 우편이나 전자 메일을 이용한 서면조사를 통해 전문가들이 자유롭게 의견을 제시하는 방식으로 진행됨.
- (조사기간 및 방식) 2024년 9월 3일부터 10일까지 8일간 자활기업 창업에 관한 질의를 하였으며, 전국 16개 광역자활센터 국장(실무 책임) 전수를 연구대상자로 모집하여, 최종적으로 15개 광역자활센터(부산, 대구, 인천, 광주, 대전, 경기, 강원, 충북, 울산, 충남, 제주, 전북, 전남, 경북, 경남)가 응답하여 이를 분석함.
- 서면 질문의 내용은 첫째, 자활기업 창업과 관련하여 창업 과정, 특별한 창업 경험, 자활기업을 통한 변화와 영향, 둘째, 창업 과정, 창업 유지, 창업 확대, 폐업 과정으로 나누어 자활기업 창업 지원의 긍정적인 면과 아쉬운 점, 셋째, 폐업을 감소하기 위한 방안 및 자활기업의 활성화를 위한 제안으로 구성함. 해당 내용에 대해 개방형 질문을 제시하였으며, 응답자들 또한 자유롭게 서면으로 응답하였음. 수집된 연구자료로 연구진의 내용분석을 통해 주요응답 결과를 분석함.

2. 주요 결과

1) 자활기업의 창업 과정

- 창업 과정은 주민의 욕구(DNA)를 발견하는 것이 중요하며, 이를 센터의 요구와 계획 속에서 논의해야 함. 대다수의 자활기업은 기존 사업단의 내용을 그대로 승계하여 자생력이 약하며 참여주민(대표)의 적성과 성격에 맞지 않는 업종을 억지 창업했다가 폐업하는 경우가 다수임.
- 광역센터의 창업지원은 우선 중앙자활자금을 자활기업 창업에 활용하였으며, 자활기업 창업단계에서 지원추진단(지역, 광역실무자 구성)을 운영하였음. 17년 동안 축적된 자활사업 활성화지원단 및 경영관리 지원사업 광역위원 등 인적자원을 활용하였음.
- 창업 과정에서 광역자활센터의 영향으로는 첫째, 광역자활센터의 경영관리지원 사업을 통해 시장 분석 후 프랜차이즈 브랜드를 선정함, 둘째, 광역자활센터의 경영 분석을 통해 자활기업 운영 자립도를 향상시킴, 셋째, 지역자활센터와 광역자활센터가 함께 추진하고 있는 ‘대구 자활형 세탁프랜차이즈 빨래장이’의 사례처럼 광역자활센터 중심으로 규모화 과정을 수립하고 운영한 사례 있음.
- 창업 실패 사례로는 지원이 중단되어 매출 하락으로 폐업하고 사업단으로 다시 편입한 사례, 구성원 간의 갈등으로 폐업한 사례 등이 있음.
- 창업을 통한 변화와 영향으로는 대표자의 역량, 행정능력, 구성원 팀워크의 변화, 사업단 참여주민들의 창업욕구와 역량 강화, 창업의 의지와 단합, 임직원의 마인드, 목표 매출 달성 가능성과 현실적인 사업 타당성을 타진함. 자활기업과 지역자활센터와의 협력관계가 증진됨.

2) 자활기업 창업 지원

- 창업 단계
 - 긍정적인 면 : 창업에 필요한 요소를 표준화된 경영관리지원 컨설팅을 통해 지원할 수 있었음. 전문가의 도움을 받아 필요 컨설팅을 통해 사업 방향과 중장기 목표를 구현함. 모니터링을 통해 정서적 자활 및 경영자 과정 강화, 광역자활센터의 다양한 인프라 활용을 통한 연계, 사전에 창업준비과정 교육이 진행되며, 교육, 훈련, 광고 체계 및 고객관리 운영 등 장기적 누적 컨설팅(최소 3년)을 진행함. 자활기금사업 “자활기업 창업단계 맞춤형 프로그램” 지원

- 아쉬운 점 : 연수원 교육의 획일화 (특정 커리큘럼의 보급으로 실질적 교육의 한계, 창업준비과정 교육의 질이 낮음)와 성과 위주, 준비되지 않은 창업 후 급작스러운 손절로 이어져 막막함을 호소함, 초기 컨설팅이 끝나고 후속 지원단계가 없어 연속성이 떨어짐, 한시적 인건비나 자활기업 창업자금 등 제도적 지원에 대한 의존심이 생김, 창업 후 관리가 되는 경우가 많아 독립적 운영 저해 등
- 창업 유지
 - 긍정적인 면 : 비즈니스모델 수립, 경영관리 컨설팅을 통해 기업의 애로사항 해결 방안 제시, 소규모 자활기업 1:1 전문가 매칭으로 경영사례 관리, 자활기업 사업보고(자활정보시스템 사업보고 입력) 관리, 광역센터 전 직원이 모니터링 체계를 구축, 자활기업협회를 통한 선배 기업의 노하우 전수, 네트워크 형성, 자활기업 간 멘토링 사업, 판로확대 지원을 위해 공공기관 사회공헌사업 연계 및 박람회, 지역축제 및 프리마켓 지속적 참여로 자활 생산품 홍보
 - 아쉬운 점: 자활기업 인정·지원 요건을 충족하지 못해 기업 유지에 어려움을 겪는 경우가 다수이며, 자활기업의 행정능력 부족으로 제안서 작성이나 공모사업 신청에 어려움을 겪음. 경영관리 컨설팅 결과 활용에 따른 지원체계(매뉴얼)가 미흡하여 실제 컨설팅 성과에 대한 기업 체감도는 낮은 편임.
- 창업 확대 및 확장
 - 긍정적인 면: 지속가능한 공공영역 일자리 발굴, 규모화와 광역자활기업으로 성장 가능성 확대. 업종별 네트워크를 통한 규모화 사업 추진, 사업 수주, 공공 위·수탁 사업, 정보공유 및 공동구매 비용절감 효과, 자활기금 사업으로 지역특성화를 반영하여 신규 사업모델 개발 - 4개 지역 자활센터 공동브랜드화
 - 아쉬운 점 : 자활근로사업단을 위한 신규 사업개발만 연계가 되고 자활기업 관련 사업개발은 전혀 없음. 규모화 광역자활기업의 당위성만으로 개별 자활기업의 참여를 끌어내는 데는 한계가 있음. 광역자활기업 운영안정화를 위한 사업모델 찾기가 쉽지 않음. 생존을 위해 업종변경을 사업개발비로 추진하나 시설장비 자부담이 너무 높고, 전체 예산이 부족하여 성장에 한계가 있음. 광역자활기업 창업자금 지원이 없어 초기 운영에 어려움이 있음, 광역자활사업단의 설립 간소화 요청

□ 폐업 과정

- 자활기업 폐업의 주원인은 경영악화이지만, 폐업의 촉매제로 작용하는 것은 자활기업 인정 및 지원요건 미 충족임. 수급자 및 차상위 고용의 어려움. 참여구성원 간의 불화, 자활기업 임직원 간의 의견 충돌로 인한 폐업
- 창업한 지 오래된 기업이 폐업할 시 창업자금 등 지원받았던 내역을 확인하기 어려움, 자활정보시스템 탈퇴를 위한 절차 진행에 어려움이 있음.
- 인정서 자진반납, 개인 창업
- 폐업을 감소하기 위해서 자활기업 인정요건을 갖추도록 인정요건 유예기간 연장 또는 인정요건 유지를 위한 다양한 지원과 관심 필요, 취약계층 채용의 어려움 해소 방안 마련, 지속적인 모니터링을 통한 현황 파악과 진단 필요
- 성장단계별 지원 프로세스 정비로 경영악화 미연 방지, 초기 안정적 정착 위한 경영진단 및 컨설팅 지원 의무화, 인건비를 3년까지 지원하여 초기 안정화 필요
- 전문인력 자격기준 3년 이상의 제한이 아니라 전문가 충원으로 자활기업 매출 향상 필요, 창업 대상자 발굴 및 자활기업 창업 대상자에 대한 지원 강화

3) 자활기업의 발전과 활성화 방안

□ 창업 준비과정 보완

- 사업단부터 규모 있는 아이템/업종 선정, 창업 전 전문가 진단, 컨설팅 등 강화 필요, 지역자활센터의 사업역량 (센터와 참여자간의 유기적 관계)
- 참여자 발굴, 참여자 그룹 형성, 집중적인 창업 준비과정 교육 및 훈련 지원
- 역량 및 동기를 갖춘 청년들을 자활기업 창업 과정에 매칭

□ 창업 과정 강화

- 광역자활센터의 지원역량 (자활기업 창업 및 지원 세부 매뉴얼), 지역특성 반영 통린 창업 아이템, 창업자금 재무, 마케팅, 창업 타당성 분석 등 필요 컨설팅 의무화, 안정적인 초기 정착을 위한 운영자금과 인건비 지원, 창업자금의 증액, 업종과 규모에 따라 차등 필요, 전문가의 상시 모니터링과 컨설팅 지원 필요, 자활기업 지원에 문제를 파악할 수 있는 별도 모니터링 전문인력 양성, 자활기업의 성장지원과 프랜차이즈형 운영모델 발굴이 필요함.

□ 제도와 정책 보완

- 예비 자활기업 제도 필요, 자활기업 설립과 동시에 자활기업협회 의무가입 권유, 자활기업 창업 시 전문가 1인의 필수 고용제도 마련
- 한시적인건비, 사업개발비 조건의 완화, 근로능력 있는 참여주민의 자활기업 취업 연계 필수, 세제혜택을 받을 수 있도록 제도 개선 필요, 장기(5년 이상) 운영하는 자활기업에 인센티브, 성과금 지급으로 운영 활성화 기여
- 지방도시의 자활기업 유통판로 확대를 위한 조례제정, 자활기업 우선구매의 실질적 지원 필요, 자활기업 생산품 및 용역사업 등 공공구매 의무화(법적 기반 마련 확보), 자활기업 유통활성화 전문가 배치, 전국 단위의 공공시장 개척

□ 교육과 훈련, 네트워킹

- 주민역량 강화를 위한 양질의 교육과 훈련 시간 필요(예비자활기업), 양질의 참여 주민 교육 등(재무·회계, 노동법, 사업계획 작성 등), 경영기업인 마인드 교육 지원, 대표자의 경영운영에 필요한 리더십 교육, 자활기업 창업자의 기업가정신 교육(기획과정으로 교육프로그램 개발)
- 자활근로사업단부터 사업단 운영 전반의 실질적 운영 경험을 제안, 자활기업 간 네트워크 형성을 위해 자활기업협회 활성화 지원, 유사 및 동종 업종별 그룹화 조직을 형성하여 상호협력 구조 설립
- 타 사회적경제 성장지원센터, 사회적경제 기관들과의 벤치마킹 및 교류, 네트워킹을 통한 판로기회 확보, 각 지역협회 및 자활기업 회원제로 만들어진 조직 단체 가입 필수
- 자활기업 이미지 재고, 우수사례를 개발원에서 발굴하여 전국적인 확산 필요

제2절 자활기업 초점집단면접(FGI)

1. 연구 내용 및 방법

1) 연구내용

- 본 연구는 자활기업의 대표자 및 종사자, 지역 및 광역자활센터의 창업담당자, 자활사업단과 자활현장전문가의 그룹 인터뷰를 통해 자활기업의 창업 감소 실태를 심층적으로 탐색하고, 이를 통해 자활기업 창업 증진을 위한 대안을 모색하고자 함. 각자의 창업과 관련된 경험에 대한 의미 있는 정보를 수집하여 이를 자활기업 활성화를 위해 반영하고자 하였음.

2) 연구 방법

- 질적연구방법인 초점집단면접(Focus Group Interview, 이하 FGI)를 수행하였으며, 자활기업 대표자, 자활기업 종사자, 자활사업단, 지역 및 광역자활센터 창업담당자 그리고 자활현장전문가 등 14개 집단으로 구성하여 집단 내 상호작용을 이끌어 다양하고 심화된 자료를 수집하였음.

2. 연구 참여자

- 연구 참여자는 한국자활복지개발원과 자활현장전문가들의 협조를 통해 창업 후 기간과 규모, 지역, 직위를 고려하여 모집을 진행하였음. 자활기업 활성화를 위해 조사에 자발적으로 참여한 총 45명의 연구 참여자의 성별, 연령, 직위, 소속 등에 대한 구체적인 정보는 <표 IV-1>과 같음.

〈표 IV-1〉 연구 참여자

구분		성별	연령	지역	사업자형태	직위	경력		
창업 1년 미만	소규모 (5명 미만)	A	남	50대	경기	주식회사	1년		
		B	남	60대	충남	주식회사	10개월		
		C	남	50대	인천	주식회사	7개월		
	대규모 (5명 이상)	D	남	40대	경기	협동조합	4개월		
		E	남	50대	서울	협동조합	5개월		
		F	남	60대	인천	주식회사	19년		
자활 기업 대표	창업 1년 이상 3년 미만 기업	G	여	50대	경기	개인사업자	1년		
		H	여	50대	강원	개인사업자	10년		
		I	여	30대	충남	주식회사	2년		
	대규모 (5명 이상)	J	남	40대	제주	사회적협동조합	2년 8개월		
		K	여	60대	인천	주식회사	3년		
		L	남	50대	대전	협동조합	2년		
창업 3년 이상 기업	소규모 (5명 미만)	M	여	40대	경기	개인사업자	3년		
		N	여	30대	제주	개인사업자	3년		
		O	여	50대	충남	주식회사	5년		
	대규모 (5명 이상)	P	남	50대	경기	사회적협동조합	11년		
		Q	남	50대	강원	사회적협동조합	10년		
		R	여	50대	경남	유한회사(예비사회적기업)	3년		
자활 기업 종사자	창업 3년 이상 기업	소규모 (5명 미만)	A	여	40대	경기	사회적협동조합	총무	6개월
			B	남	50대	강원	사회적협동조합	사무국장	8년
	대규모 (5명 이상)	C	남	50대	경남	유한회사(예비사회적기업)	부장	5년	
		D	남	20대	제주	개인사업자	매니저	6년	
자활 사업단	A	남	60대	인천	지역자활센터	사업단	3년		
	B	남	30대	서울	지역자활센터	사업단	3년 6개월		
	C	여	50대	경기	지역자활센터	사업단	4년 5개월		
자활현장 전문가	A	여	40대	부산	주식회사	대표이사	13년		
	B	남	50대	경기	사회적협동조합	이사장	6년		
	C	여	40대	경기	광역자활센터	사무국장	11년		
	D	남	50대	서울	유관기관	실무총괄	6년		

구분	성별	연령	지역	사업자형태	직위	경력	
지역자활센터	E	여	40대	서울	지역자활센터	과장	9년
	F	여	30대	서울	유관기관	차장	8년
	G	여	40대	경기	지역자활센터	과장	6년
	A	여	40대	경기	지역자활센터	실장	14년
	B	여	30대	충남	지역자활센터	팀장	1년 5개월
	C	여	50대	인천	지역자활센터	팀장	8년 11개월
	D	여	30대	경기	지역자활센터	실장	6년
	E	여	30대	서울	지역자활센터	과장	5년 2개월
	F	여	50대	인천	광역자활센터	부장	17년
광역자활센터	G	남	40대	인천	광역자활센터	차장	4년 2개월
	A	여	50대	서울	광역자활센터	부장	8년 11개월
	B	여	40대	경기	광역자활센터	과장	4년
	C	남	50대	부산	광역자활센터	부장	6년 6개월
	D	남	30대	강원	광역자활센터	차장	5년 8개월
	E	여	50대	광주	광역자활센터	부장	10년 5개월
	F	남	40대	충남	광역자활센터	부장	10년 3개월

- 연구참여자의 일반현황은 <표 IV-2>와 같음.
- 연구참여자의 성별은 여성, 53.5%(24명), 남성, 46.7%(21)으로 나타남. 연령은 50대가 44.4%로 가장 높은 비율을 차지하였고, 다음이 40대로 26.7%, 30대가 17.8% 비율을 차지하였음.
- 연구참여자들의 활동지역은 경기도가 44.4%로 가장 높은 비율이었으며, 서울은 15.6%, 충청도와 경상도가 11.1%이며, 강원도가 8.9%, 제주도가 6.7%, 전라도 2.2% 순임.
- 연구참여자들의 재직기간은 5년 이상에서 10년 미만이 33.4%로 가장 많았으며, 3년 이상에서 5년 미만과 10년 이상이 22.2%로 나타남.
- 연구참여자의 사업자형태는 지역자활센터 22.2%, 주식회사 및 유한회사 22.2%, 광역자활센터 20%, 사회적협동조합이 13.3%, 개인사업자와 기타조직이 11.1%와 4.4%로 나타남.

〈표 IV-2〉 FGI 참여자의 일반현황

	특성	사례수(명)	백분율(%)
	전체	45	100.0
성별	남성	21	53.3
	여성	24	46.7
연령	20대	1	2.2
	30대	8	17.8
	40대	12	26.7
	50대	20	44.4
	60대	4	8.9
지역	서울	7	15.6
	경기도	20	44.4
	강원도	4	8.9
	충청도	5	11.1
	경상도	5	11.1
	전라도	1	2.2
	제주도	3	6.7
재직기간	1년 미만	5	11.1
	1년 이상 ~ 3년 미만	5	11.1
	3년 이상 ~ 5년 미만	10	22.2
	5년 이상 ~ 10년 미만	15	33.4
	10년 이상	10	22.2
조직형태	주식회사/유한회사	10	22.2
	협동조합	3	6.7
	사회적협동조합	6	13.3
	개인사업자	5	11.1
	지역자활센터	10	22.2
	광역자활센터	9	20
	기타(개발원, 협회)	2	4.4

3. 자료수집 및 분석

1) 연구 일정

- 인터뷰는 2024년 10월부터 11월까지 약 2개월 동안 진행되었으며, 세부 일정은 <표 IV-3>과 같음.

<표 IV-3> FGI 연구 일정

구분	자활현장 전문가	자활기업 대표자	자활기업 종사자	자활 사업단	자활센터종사자	
					지역	광역
일정	10.2	10.3~10.9	10.10~10.23	11.4	10.28~10.30	11.1~11.10
시간	1시간 30분 ~ 2시간					

2) 연구 질문

- 총 14개 집단의 FGI는 연구총괄책임자와 공동연구원 1인, 연구보조원 1인이 참여하여 진행되었음. 반구조화된 질문지를 연구 참여자들이 이해할 수 있도록 미리 전달하였으며, 인터뷰 과정에서 연구 목적에 부합되는 질문을 자유롭게 질의 응답 하는 방식으로 진행함. FGI 질문지의 구성은 <표 IV-4>와 같음.

<표 IV-4> FGI 질문 문항

구분	내용
자활기업 창업 과정	- 자활기업 창업이 개인 및 지역사회에 미친 영향과 변화 - 자활기업 창업 과정의 주요한 경험 : 창업의 의미, 보람, 성취, 어려움과 실패의 경험, 극복 및 해결의 경험 등
자활기업 창업지원	- 자활기업 창업 관련 지원에 대한 긍정적인 면과 아쉬운 점: 창업, 창업 유지, 창업의 확장 및 확대 - 자활기업 지원(창업 포함)에 있어서 추가, 보완, 강화되어야 할 부분
자활기업의 폐업 감소 방안	- 자활기업의 폐업 방지 및 예방을 위한 방안
자활기업의 발전과 활성화	- 자활기업의 활성화를 위한 아이디어와 제언

3) 분석 방법

- 연구팀이 녹취된 내용을 전사한 후 내용의 정확성을 높이기 위해 교차 확인 절차를 거쳤으며, 전사된 자료를 여러 번 반복적으로 읽으면서 내용의 의미를 파악하여 주제별로 범주화하였음. 범주화하는 과정에서 각 의미단위들을 유사성, 구별성, 관련성을 기준으로 검토하여 의미 전달과 의미 주제를 단위로 범주화되었는지 살펴보았음(Morgan, 1997). 추출된 개념을 재검토하여 의미 있는 단위로 자료를 나누는 코딩 작업을 거친 후 다시 추출된 진술을 범주화하는 방법으로 진행함.
- 하위범주 가운데 상위범주를 추출하는 것을 반복하여 창업 감소 실태와 자활기업 창업 증진을 위한 대안을 탐색하고 자활기업 활성화를 위해 고려해야 할 요인을 발견할 수 있었음.

4. 연구 결과

1) 자활기업 창업 경험

- 자활기업 창업 경험에서 모든 참여 그룹에서 유사하게 표출되는 내용은 ‘분투와 보람, 스스로를 살리는 것에서 사명감으로의 확장’이라는 주제임.
- 자활기업 대표들의 경험에서 특히 ‘뿌듯함과 기업 유지의 어려움’이라는 주제가 다수 도출됨. 대표자 그룹에서는 창업 경과 시간(1년 미만, 1년-3년, 3년 이상)에 따른 차이점은 드러나지 않았으나, 기업 규모에 따른 차이는 다소 드러남. 주로 소규모 기업에서는 준비되지 않은 창업으로 인한 어려움을 호소하였고 대규모 기업에서는 준비된 창업으로 인한 효과 등이 나타나 기업 규모별로 창업 시작 단계에서부터 준비도에서 차이가 나타나는 것을 알 수 있음. 이 외에 광역기업과 사회형 자활기업의 특수성도 일부 나타남.
- 자활기업 종사자와 자활사업단 참여자에서는 ‘스스로를 살린다는 의미에서 사명감으로 확장’된다는 주제가 도출됨. 자활기업 종사자들은 ‘비전 생성의 자부심과 과중한 업무로 인한 어려움’이라는 하위주제가 추출되었고 자활사업단 참여자 집단은 ‘각오와 책임감으로 창업 준비’가 하위주제로 추출됨. 종사자 그룹에서는 개별 기업에서 3년 이하 종사한 실무자와 광역기업에서 10년 이상 종사한 실무자 간에 경험과 정서의 차이가 상반되게 나타남. 자활사업단에서는 자활에 참여하면서부터 창업할 각오가 있었으며, 창업을 통해 ‘일자리를 만들어 낼 수 있으면 좋겠다’는 생각을 가지고 사명감 있게 창업을 준비하는 것으로 나타남.
- 자활현장전문가, 지역자활센터, 광역자활센터 실무자 집단에서는 ‘자활기업이라는 꽃을 피우기 위한 지지와 분투’라는 주제가 도출되었음. 자활현장전문가 집단에서는 ‘자활 창업은 자활의 제일 목적’이라는 하위주제가 도출됨. 특히 창업자들은 사회적인 고민으로 사고를 확장하는 등의 변화를 보이는 점이 인상적이라고 평가함. 지역자활센터 실무자들은 ‘기회이지만 지속적인 도움이 필요한 창업’이라는 하위주제가 도출됨. 광역자활센터 집단은 자활기업 참여자의 변화와 성장에 주목(수도권)하는 등 자활기업이 가지고 있는 영향력을 강조하였으며, 센터의 요구에 맞춘 창업(지역)이라는 문제의식을 피력함.

〈표 IV-5〉 자활기업 창업 경험

구분	주제	하위주제	의미단위		
창업 1년 미만	소규모 (5명미만)	한번 해보자	<ul style="list-style-type: none"> • 낮은 자존감 회복 • 사회 공공재 역할에서 오는 부딪힘 • 나를 믿고 함께 꿈을 꾸는 사람들 		
		대규모 (5명이상)	준비된 창업과 효율적인 창업 시스템	<ul style="list-style-type: none"> • 준비된 창업으로 인한 효율성 및 주도성 • 효율적인 창업 시스템 및 창업 과정에서의 원활한 소통 • 광역기업 지원 배제로 인한 운영의 어려움 	
자활기업 대표	창업 1년 이상 3년 미만 기업	소규모 (5명미만)	창업의 여정에서 경험하는 부딪힘과 준비 여부에 따른 기업 유지의 차이	미흡한 준비와 지속가능성 어려움	<ul style="list-style-type: none"> • 준비 부족 및 창업 후 지원 부재 • 지속가능성(인건비, 재료비, 근무시간, 매출 감소)의 어려움
		대규모 (5명이상)		준비된 창업으로 인한 경제적 부담감에서의 해방	<ul style="list-style-type: none"> • 경제적인 부담감에서의 해방 • 준비된 창업 및 보호된 시장에서의 영업 확대 • 사회형 자활기업에 대한 배타성
창업 3년 이상 기업	소규모 (5명미만)	준비 부족으로 인한 어려움	<ul style="list-style-type: none"> • 준비되지 않은 창업으로 인한 고충 • 구성원 변화, 질병 등 계속되는 어려움 • 취약계층 자립을 보는 보람 		
		대규모 (5명이상)	자립의 부딪힘과 광역기업의 고충	<ul style="list-style-type: none"> • 젊은 종사자의 자립의 가능성과 변화 • 광역기업의 필요성과 현실적 어려움 • 광역기업의 지역사회 내 역할의 중요성 	
자활기업 종사자	스스로를 살린다는 의미에서 사명감으로 확장	비전 생성의 자부심과 과중한 업무로 인한 어려움	<ul style="list-style-type: none"> • 스스로를 살린다, 나를 돕는다는 의미 • 급여나 일자리를 지켜야 한다는 사명감 • 무력한 청년에게 비전 생성 기회 제공 • 중첩되고 과중한 업무 • 양적인 변화에 미치지 못하는 질적인 변화 		
자활사업단		각오와 책임감으로 창업 준비	<ul style="list-style-type: none"> • 창업을 해야겠다는 각오 • 대표는 운영에 대한 전반적인 그림을 그리는 사람 • 책임감으로 무거운 마음 • 일자리를 만들어 낼 수 있으면 좋겠다는 생각 		

구분	주제	하위주제	의미단위
자활현장 전문가		자활 창업은 자활의 제일 목적	<ul style="list-style-type: none"> • 창업은 개인의 발전과 변화에 큰 영향을 끼침. • 자존감을 회복하고 동반성장할 수 있는 기회를 얻음. • 창업 이후에 사회적인 고민으로 확장됨 • 사람들 간의 관계와 연결이 중요한 자활기업
지역자활 센터	자활기업이라는 꽃을 피우기 위한 지지와 분투	기회와 전환점이 되는 자활기업 창업	<ul style="list-style-type: none"> • 자활기업은 자활의 꽃 • 기회와 전환점이 되는 자활기업 창업 • 자활기업 먹거리를 확대하는 기업 창업의 효과
		준비안된 창업, 지속적인 도움이 필요한 창업	<ul style="list-style-type: none"> • 준비 안 된 상태에서의 맨땅에 헤딩하기식 창업이라는 위기 • 두려움과 미안함 구성원 간 갈등에 직면하는 상황 • 행정업무 미숙으로 인해 계속되는 행정업무 지원
광역자활 센터		수도권	<ul style="list-style-type: none"> • 참여자의 변화와 성장 • 가난하고 어려운 사람들의 극복과정 • 혜택의 손실에 대한 두려움
		지역	<ul style="list-style-type: none"> • 인력, 시간, 재고관리 선행학습을 위한 창업 컨설팅 제공 • 센터 실무자 의존으로 인한 낮은 자립도 • 사업 확장이 되지 않아 폐업 수순

(1) 창업의 여정에서 경험하는 부딪힘과 준비 여부에 따른 기업 유지의 차이 : 자활기업 대표

① 한 번 해보자

- 창업 1년 미만 소규모(5명 미만)의 자활기업 대표 그룹에서는 사업단에서 매너리즘에 빠졌을 때 창업을 하면서 자존감을 회복하고 취약계층의 필요를 채워가는 과정에서 ‘공공재로서의 역할’이 있다는 것을 깨달음. 기업의 초창기 멤버들이 자신을 믿고 함께 일하게 된 것과 센터의 지원으로 창업을 한 경험은 창업에 대한 자신감을 심어줌.

“5년 동안 센터에 있다보면 거기에 젖어요. 쉽게 말해 매너리즘에 빠지는 거죠. 그렇게 어렵지 않은 일로 이 정도 별면 되지 하는 생각에 발목이 잡혀요.”(A)

“낮은 자존감과 의욕으로 인해 자활센터에서 교육을 받을 때만 해도 나설만한 문이 없다고 생각했어요. 하지만 사업단을 꾸려서 팀장님과 같이 같이 열심히 일하다 보니 규모도 확장되고 일거리도 점차 많아졌죠.”(A)

“사례관리 대상자의 가구를 방문하는 사업을 진행할 때면 사회적 역할을 감당해야 될 공공재로서의 역할이 우리에게 있구나 하는 걸 느끼고 있습니다.”(B)

② 준비된 창업과 효율적인 창업 시스템

- 창업 1년 미만 대규모(5명 이상) 그룹에서는 ‘준비된 창업과 효율적인 창업 시스템’이라는 하위주제가 도출됨. 창업을 목표로 기업 운영에 필수적인 세무 회계 등을 공부한 대표는 센터와 원활하게 소통하면서 창업 시스템의 효율성을 경험하였음. 하지만 광역기업의 경우, 지원제도에서 제외되는 경우가 많아 자금 운용 및 매출의 어려움을 겪고 있다고 토로함.

“자활센터에 들어갔을 때 창업을 목표로 들어갔기 때문에 세무나 회계 등에 대한 전반적인 것들을 공부도 많이 하고 창업했어요. 각자 배우고자 하는 욕망, 성취욕, 급여 부분들이 조금 더 높아졌기 때문에 큰 어려움은 없었습니다.”(E)

“창업하기 전에 광역에서도 참여해 주고 협의도 같이하고, 컨설팅 업체도 섭외해서 연결을 해 주고 하는 시스템은 굉장히 좋지 않나 그런 생각이 듭니다.”(F)

“광역기업은 창업자금 지원이 되지 않고 있습니다. 개별 기업으로 창업할 때 창업자금 받았기 때문에 이중 지원이라는 거죠. 사무실도 못 얻고 시작했어요. 사무 공간이 확보가 안 되고 모든 행정 업무가 다 늦어지고 그랬지요.”(F)

③ 미흡한 준비와 지속가능성 어려움

- 창업 1년에서 3년 미만 된 소규모 자활기업 대표들은 사업단에서 실무자들의 지원만 받다가 아무것도 모르는 상태에서 창업한 까닭에 인건비 지출, 매출 유지의 어려움을 겪는 것으로 나타남.

“사업단에 있을 때 실무자가 많이들 해주셔서 가지고 진짜 아무것도 모르는 상태에서 나와버려서 힘들었어요. 현실을 너무 몰랐던 거죠.”(I)

“매출이 올라도 인건비가 너무 많이 나가요. 재료 준비하려면 하루 12시간 이상을 혼자서 근무해야 해서 너무 힘들구요. 주말에는 알바를 쓰는데 인건비가 비싸니 너무 힘들어요.”(G)

④ 준비된 창업으로 인한 경제적 부담감에서의 해방

- 창업 1~3년 미만 대규모 자활기업 대표들은 매출이 늘어남으로써 경제적인 부담감에서 해방되었으며, 수급자들이 할 수 있는 보호가 되는 시장을 찾으려는 노력을 통해 활로를 마련했다고 함. 취약계층을 고용하는 기업으로서의 사회적 영향력에 대한 자부심도 있었으나 자활사업단이 아닌 ‘사회형 자활기업’에 대한 배타성은 여전히 넘기 힘든 문턱이라는 의견도 일부 있었음.

“연 매출도 제법 되고 직원도 8명. 기능도 많이 연마해서 자격증도 따고 모두 성장하고 있습니다. 다들 경제적인 부담감에서 일단은 다 해방이 된 거죠. 이제 먹고 사는 데 문제가 없다는 거죠.”(K)

“자활(센터) 근로 실무자로 오래 있었기 때문에 자활사업에 대해서는 누구보다 잘 알고 있었지만 일반 시장에서 이분들을 데리고 경쟁에서 살아남는 게 한계가 좀 있었습니다. 그래서 보호된 시장을 계속 찾았고 그 속에서 사업의 영역을 확대했습니다.”(J)

“사업단에서 자활기업을 하는 경우가 대부분인데 저희는 사회형으로 들어온 마지막 케이스인데 들어와서 보니 문턱이 상당히 높고, 외부인에 대해서 굉장히 배타적인 그런 것들이 있었어요.”(K)

⑤ 준비 부족으로 인한 어려움

- 창업 3년 이상 소규모 기업의 경우 준비되지 않은 창업으로 인한 어려움, 구성원의 변화와 질병 등 계속되는 어려움을 강하게 호소하였음. 창업 과정에서 끊임없이 노력해서 취약계층 일자리 창출에 기여한 부분에서는 보람을 느꼈지만 매출 부진으로 인한 좌절감을 토로하기도 함.

“급하게 나오다 보니까 행정부터 다 부족한 거예요. 생각 없이 그냥 나왔던 거죠.” (M)

“탈수급도 하고 초가삼간이지만 집도 샀어요. 실장님 대학교 졸업도 하게 하고 보람되죠.”(O)

“탈수급과 안정적 삶을 목표로 창업했는데 매출이 안 생기니 너무 힘드네요. 변화시킨 것도 없는 것 같아요.”(M)

⑥ 자립의 뿌듯함과 광역기업의 고충

- 3년 이상 대규모 기업 대표 그룹에서는 청년 종사자의 자립과 변화를 보면서 느끼는 뿌듯함을 경험한 반면, 광역기업의 경우 필요성과 당위성에서 출발했으나 지원의 문제로 고충이 있음을 토로함. 하지만 광역기업이 네트워크에서의 중요한 역할을 하고 있기에 지역사회에서 대단히 중요한 기업이라는 인식을 하고 있음.

“자립이 가능하다는 걸 몸소 체험하고 있습니다. 청년들이 일반 시장에서 통합이 되어가는 과정들을 눈으로 보고 있습니다. 집에만 있던 청년이 운전 면허를 따고 화물 운송 종사자 자격증도 따면서 일반 시장에서 살아갈 수 있는 조건들을 갖춰가면서 열심히 일하고 있는 것들을 보면서 보람을 많이 느끼는 편이죠.”(R)

“사무직 친구가 정말 사회성이 없었고 업무 능력도 떨어져서 공부도 시키고 그 친구한테 맞는 일을 좀 맡기면서 성격도 활발해지고 바뀌는 걸 보면서 보람을 느끼구요. 자기 관리 안되는 분이 규칙적인 스케줄대로 움직이다 보니 수입과 생활이 안정되는 모습을 보면서 보람을 느끼죠.” (P)

“취약계층 고용, 고용의 질, 지역사회 공헌은 정관에 박아놓은 온 거라 그런 목표나 목적을 가지고 모든 사업을 하고 있어요. 이곳은 지역 사회적경제 조직의 네트워크가 잘 구성돼 있고 우리 기업이 네트워크에서 역할을 좀 많이 하고 있어서 지역사회에서 대단히 중요한 기업이라고 생각합니다.” (Q)

(2) 스스로를 살린다는 의미에서 사명감으로 확장 : 자활기업 종사자, 자활사업단

① 비전 생성의 자부심과 과중한 업무로 인한 어려움 : 자활기업 종사자

- 자활기업 종사자의 창업 경험은 일한 기간에 따라 달라짐. 3년 미만 종사자는 스스로를 살린다는 자부심 등으로 인해 자활기업이 비전을 주는 기업이라고 생각하지만 10년 이상 근무한 (광역기업) 실무자에게 자활기업은 여전히 증척되고 과중한 업무에 치이는 곳이라고 느낌.
- 자활기업에 대한 정서가 양분되는 또 하나의 이유는 개별 기업에서만 일하는 경우와 여러 기업을 함께 아우르며 일해야 하는 광역기업 종사자라는 위치성 때문이기도 함. 개별 기업에서 기업의 순기능을 경험한 경우 미래 비전을 세우는 기회로 여기지만 광역기업의 사무국장이라서 여러 일을 동시에 해야 하는 입장에서는 업무 과중의 현실이 크게 느껴진다고 보임. 이 외에도 오래 근무한 종사자는 자활기업의 본질적 목적에 대한 고민으로 인해 자활기업의 양적인 변화에 비해 질적인 변화는 없는 것에 대한 안타까움을 표출함.

“사회생활을 하다가 나락으로 떨어져서 무력하고 그랬었는데. 주저앉으면 안 되겠다 싶은 마음에 자활센터로 갔고 일할 능력을 키워서 창업까지 할 수 있게 지원해 준다는 걸 알게 됐어요. 자활이라는 의미가 스스로 나를 살린다. 돕는다는 의미라고 해서 되게 많이 와닿더라고요.”(C)

“자활기업에서 일하면서 이제 나도 사람같이 산다는 느낌이 들었습니다. 나 같은 청년들에게 힘들어도 한번 나와보라고 말해주고 싶네요.”(D)

“제반 업무는 거의 다 대표님과 제가 진행을 하니깐요. 공모사업 서류 챙기고 회의하게 세팅하고 행정 업무 등등 해야 할 일이 너무 많은 거죠.”(B)

“자활기업이 계속 뭔가를 시도해서 양적으로는 많이 변화했습니다. 하지만 무언가 질적으로 많이 바뀌었다는 생각은 들지 않아요. 과연 조합원들과 그런 내용들을 공유하면서 같이 가고 있는가. 조합원들은 예전 의식에 머물러 있는 것 같아요”(B)

② 각오와 책임감으로 창업 준비 : 자활사업단

- 자활사업단 그룹은 자활기업 창업 경험에 대해 ‘각오와 책임감으로 창업 준비’를 하고 있다고 함.
- 자활에 참여하면서부터 ‘창업을 해야겠다는 각오’가 있어 긍정적인 마음으로 착실히 준비하고 있으며, 카페사업단에 들어오고 자신의 매장을 꿈꾸어온 한 예비 대표는 ‘대표가 된다는 것은 매장 운영에 대한 전반적인 그림을 그리는 일’로 창업을 이해하고 있음.
- 또한 창업을 준비하며 ‘책임감으로 무거운 마음이었으나 준비 과정에서 지지’를 받아, 창업을 통해 ‘일자리를 만들어 낼 수 있으면 좋겠다는 생각으로’ 임하고 있음.

“들어오기 전서부터 창업을 해야 되겠다는 각오로 있었기 때문에 기회가 주어진다면 충분히 해낼 거라고 긍정적으로 생각하고 준비를 하고, 센터에서 해줬기 때문에 큰 도움이 돼서 자신이 생겼습니다. (A)

“직원으로 있는 거랑 이제 대표로 있는 거랑은 조금 차이가 많이 있겠죠. 매장 운영에 대한 전반적인 일들에 대해 그림을 그려나가야 될 것이고 카페 사업단에 들어오고 제 매장을 꿈꾸면서 일을 했었는데 대표가 된다는 거는 이제 커피를 하는 것보다 사무적인 일이나 운영에 관한 일들이 대부분이 되겠죠.” (B)

“사업단에서 자체적으로 한 9회 정도의 창업 회의를 거치고, 컨설팅을 7회 정도, 연수원에서 4박 5일 정도 창업 교육도 이제 마친 상태입니다. 사회적협동조합으로 창업을 계획을 하고 있고요. 초반에는 사실 책임감 무거움 이런 것들이 너무 많이 저를 좀 억누른다고 해야 될까 좀 짓눌린다고 해야 될까 그런 마음이 들었었거든요. 근데 준비를 해가는 과정에서 많은 지지를 받게 되고 이걸 더 확대해서 다른 분들에게 일자리를 좀 만들 수 있으면 좋겠다는 생각이 좀 들었어요.”(C)

(3) 자활기업이라는 꽃을 피우기 위한 지지와 분투 : 자활현장전문가, 지역자활센터, 광역자활센터

① 자활 창업은 자활의 제일 목적 : 자활현장전문가

- 자활기업 현장 전문가 집단에서는 ‘자활기업 창업은 자활의 제일 목적’이라는 하위주제가 도출됨. 자활기업 창업은 개인의 발전과 성장, 긍정적인 변화의 측면에서 큰 영향을 끼침. 또한 자존감을 회복하고 주변인들과 같이 동반 성장할 수 있는 기회를 얻는 것으로 여김.
- 특히 창업한 이후에 사회적인 고민으로 확장되는 변화를 보여주어 이와 같은 점이 인상적임.
- 자활기업은 사람들이 세워져야 하는 조직으로, 늘 갈등이 존재함. 관계와 연결이 중요함.

“자활에서의 창업은 저는 분명히 존재를 해야 되고 제일 목적이어야 된다고 생각을 하는...” (B)

“본인도 몰랐던 리더십을 발견하면서 성장 하시는 모습에 대해서도 개인의 삶이 굉장히 의미가 있었다라는 생각이..” (C)

“창업을 해서 내가 기업을 같이 운영을 하고 기업 구성원이 되고 이런 과정들이 내 삶에 대해서 좀 더 새롭게 자신감을 갖게 되는 과정이라는 걸 좀 많이 느꼈어요, 그래서 개인의 뭔가 발전과 성장 긍정적으로 변화하는 거 그런 측면에서 저는 창업이 굉장히 큰 영향을 준다...” (D)

“자활 주민이었을 때는 어떻게 보면 이제 실패했던 낙오자라는, 자존감이 엄청 떨어진 상태에서 자존감을 회복하고 또 주변인들과 같이 동반 성장할 수 있는 기회를 얻는 것 같고...” (A)

“자활기업이라는 것은 사람이 너무나 중요하고 사람이 세워져야 하는 일이다 보니 그 과정 안에서의 좀 부딪히는 게 너무나 많았던 것 같아요. 관계성에 문제가 너무나 많고요.” (E)

② 기회이지만 준비 안 된 창업으로 인해 지속적인 도움이 필요한 창업 : 지역자활센터

- 지역자활센터 실무자들은 자활기업 창업이 당사자들에게 기회와 전환점이 되지만 동시에 여러 어려움으로 인해 위기를 겪는 과정이라고 봄. 보람을 느끼는 순간도 많지만 행정 업무를 대신 해주는 상황이 이어지기에 자활기업 창업은 지속적으로 도움을 주어야 하는 상황이라는 인식이 표출됨.

“청소 기업별 크게 2개의 파벌이 나뉘어져 서로가 주도적으로 광역자활기업을 출범하고자 하는 욕구가 강한 상태였는데 센터에서 자활기업 간 상호 소통할 수 있는 분위기를 조성한 후

단계별로 광역기업 설립 진행하였습니다. 현재까지 아무런 문제나 잡음 없이 광역자활기업이 운영되고 있어서 보람을 느끼고 있습니다.”(G)

“자활기업이 자활의 꽃이다. 이런 말이 있잖아요. 자활기업이 계속 생성되는 게 바람직하다고 생각해요. 잘만 하면 평생 일자리를 만들어 주는 거잖아요. 창업 과정 진짜 어렵지만 대상자들을 생각한다면 자활기업은 계속 만드는 게 맞다고 생각해요.”(A)

“자활기업 지금, 운영이 어려운데 그 기업을 좀 급하게 내보냈어요. 자활 참여 기간이 종료되는 시점이다 보니 급하게 진행했고 컨설팅도 못 받고 내보냈고 위치 선정에도 실패했어요. 맨 땅에 헤딩하시는 상황이라 너무 많이 힘들어하시죠.”(C)

“서류 작업을 저한테 의지를 너무 많이 하셔서 아직도 제가 사업장 팀장인 것 같아요. 자활 공유 행정 등의 도움을 받게 방안을 제시하긴 했는데 그래도 행정 쪽은 힘들어하시는 것 같아요.”(B)

③ 자활기업이 가지고 있는 영향력 : 광역자활센터 (수도권)

- 수도권 광역자활센터 종사자들은 ‘자활기업이 가지고 있는 영향력’을 하위주제로 추출하였음. 특히 자활기업 참여자의 변화와 성장에 주목하였는데, 가난하고 어려운 사람들의 극복과정을 통해 자활기업의 영향력을 느낌.
- 자활기업으로 나갈 때 혜택에 대한 손실을 두려워한 참여자는 창업 후 3년을 버티지 못함.

“자활에서 이제 수급자로 계시던 분들이 변화되는 과정을 함께할 수 있고, 자활기업에 참가하신 분들 성장하는 것들을 보면서 나름대로 많이 보람을 느꼈다” (C)

“일자리를 만들어내고 그게 자활기업까지 나오고 지금까지 그 일자리가 유지되고 있고 자활기업이 유지되는 것이 보람이 있었고” (C)

“주민분들이 일도 하셔야 하고 서류도 해야 하고 또 준비 과정이 너무 힘들었을 텐데도 곳곳하게 잘 이겨내시고 견뎌내셔서 결국에는 사회적협동조합으로 이제 창업을 하게 됐고 창립총회 때 서로 부둥켜안고 있었던 기억이 납니다.” (B)

“자활기업이 가지고 있는 영향력 그러니까 우리 가난하고 어려운 사람들이 이런 극복 과정...” (B)

“굳이 자활기업 나가야 하느냐 지금 받는 혜택들이 다 손실되지 않을까에 대한 이런 두려움들을 많이 갖고 계셨고 이분들을 설득하면서 기업을 만들어 나가는 과정이 굉장히 지난하게 오래 걸렸는데 결국 창업하고 나서는 채 3년을 못 하신 것 같아요.” (A)

④ 센터의 요구에 맞춘 창업 : 광역자활센터 (지역)

- 광역자활센터(지역)의 창업 경험은 ‘센터의 요구에 맞춘 창업’으로 하위주제가 추출됨. 즉, ‘자활사업단에 머물고 싶었는데 센터의 요구에 따라 창업’을 하게 되었음을 언급하였음.
- 인력, 시간, 재고관리 컨설팅 지원으로 창업에도 선행학습이 필요함을 피력함. 또한 지역자활센터 실무자를 많이 의존하는 기업은 자립도가 떨어져 폐업 가능성이 높음. 또한 사업 확장이 되지 않아 결국 폐업 수순으로 가는 경우도 다수

“센터의 창업의 요구에 따라서 이게 좀 만들어가는 과정이 좀 컸던 것 같아요. 본인들은 그냥 자활 사업단에 머물고 싶었었는데...” (E)

“컨설팅을 통해서 컨설턴트분이 재고 관리나 인력 관리, 시간 관리를 컨설팅 지원을 통해서 조금 어쨌든 선행을 하고 창업한 케이스도 좀 있어서...” (D)

“자활기업들하고 통합을 해갖고 법인체로 만들어서 현재까지 운영 중에 있습니다. 그때 당시에 제가 사무국장 역할까지 하면서 실무자 역할도 해드렸었어요. 사정이 생겨 지역자활센터에 나오게 됐는데 이후 이제 사업이 어렵게 되더라고요. 실무자 너무 의지하고 하는 기업 같은 경우는 자립도가 떨어지기 때문에 이제 실무자가 나오게 되면 이제 어렵게 되더라고요.” (F)

“판로 개척이나 사업 확장하는 게 중요한데 그게 안 되다 보니까 매출이 점점 크게 늘지를 않으니깐 자연스럽게 그냥 폐업을 하게 됐더라고요.” (E)

2) 자활기업 창업지원

- 창업지원에 대해 모든 그룹의 유사한 욕구를 정리하면 ‘창업 전부터 유지, 확장 과정 전반에 걸친 체계적이고 적절한, 규모에 맞는 지원 시스템 구축 및 인적 역량 강화’라 할 수 있음. 자세한 분석 내용은 <표 IV-6>과 같음.
- 자활기업 대표자 그룹에서는 ‘촘촘한 지원체계 구축을 통한 자활기업 역량 강화’라는 주제가 도출됨. 창업 전부터의 실질적이고 체계적인 지원 및 교육훈련과 창업 이후에도 지속적인 관심과 지원이 필요하다는 의견이 지배적이었음. 또한 인적 역량 강화를 위한 교육과 전담 인력 지원, 인건비 지원 확대 및 운용 재량권 확대, 전국적 차원에서 자활기업에 대한 홍보 및 인식개선이 필요하다는 의견을 피력함.
- 자활기업 종사자 그룹과 자활사업단 참여자 집단에서도 ‘적절하고 규모있는 지원이 계속 연결되’기를 원한다는 주제가 도출됨. 종사자 그룹에서는 소액지원보다는 ‘적절한 지원금으로의 확대 및 지원 가이드라인 개선’이라는 하위 주제가, 자활사업단 참여자 집단에서는 창업 이후 지원 연결과 인력 수급 문제 해결이 필요하며 지원제도에 대한 활용 방안에 대한 학습도 강조함.
- 자활현장전문가, 지역자활, 광역자활센터 실무자 그룹에서는 ‘진짜 자립해서 오래 가는 자활기업을 만들 수 있을까’라는 주제가 도출됨. 오래 가는 자활기업이 되게 하기 위해 자활현장전문가들은 창업 준비교육에서 자활기업에 대한 학습이 충분히 이루어져야 하며, 인적역량 강화를 위한 다양한 교육 및 기업에서 책임을 지고 안정적으로 경영할 수 있도록 창업자금, 명의 등을 기업에 맡겨야 함을 주장함. 지역자활센터 실무자는 실무자 관점에서 여러 행정 실무 지원에 대한 고충을 토로함. 또한 인건비, 창업자금 지원 방식에 있어 현실에 맞게 변화할 필요성이 있으며 동시에 기업 대표들 역시 정부 지원에 대해 ‘당연히’ 받는다는 인식은 개선되어야 한다고 봄. 광역자활센터 실무자들은 ‘자활기업의 지속가능성을 높이는 지원’이 되기 위해 창업 전 단계의 철저한 준비가 필요함을 역설함. 또한 ‘시간을 두고 분야별로 창업 준비를 잘 해야’(지역)함을 주장하기도 했는데 이를 위해 6개월 창업 준비과정의 기간 연장을 요청함.

〈표 IV-6〉 자활기업 창업 지원

구분	주제	하위주제	의미단위	
창업 1년 미만		소규모 (5명미만)	지원 및 평가방식 개선 필요	<ul style="list-style-type: none"> • 인건비 부담 및 행정 인력 지원 필요 • 창업자금 소진 기간 제한으로 인한 어려움 • 정성 평가 필요
		대규모 (5명이상)	교육 및 인식개선 등을 위한 단계적 지원체계 수립	<ul style="list-style-type: none"> • 보증금 지원 제도 개선 및 단계적 지원체계 필요 • 기업 역량 강화를 위한 상시적 교육 체계 필요 • 자활기업 인식 및 위상 제고
자활기업 대표	충족한 지원체계 구축을 통한 자활기업 역량 강화	창업 1년 이상 3년 미만 기업	소규모 (5명미만) 대규모 (5명이상)	<p>운용 재량권 및 한시적 인건비 지원 확대</p> <ul style="list-style-type: none"> • 지원금 운용의 재량권 필요 • 한시적 인건비 지원 확대 • 업종별 지원금 활용 방안 및 컨설팅 필요 <p>다양하고 풍부한 지원체계 및 컨설팅 필요</p> <ul style="list-style-type: none"> • 규모와 업력에 따른 다양한 지원체계 및 지원기준의 변화 • 경영 컨설팅 및 전문성 강화 지원 • 지속적 인건비 및 재정 지원 확대
		창업 3년 이상 기업	소규모 (5명미만) 대규모 (5명이상)	<p>창업지원센터 구성 및 인식 개선 위한 적극적 홍보</p> <ul style="list-style-type: none"> • 실전 중심 창업 교육 및 교육 영역 확대 • 창업 지원센터 및 전담 인력 지원 • 예비자활기업제도, 전방위적 홍보를 통한 인식 개선 <p>연차적 지원 및 심사자 역량 강화</p> <ul style="list-style-type: none"> • 사업개발비 확대 및 자부담 비율 개선 • 연차적 지원 및 기업규모에 따른 지원 • 심사자 역량 강화 및 센터의 관심과 지원 필요
자활기업 종사자	적절하고 규모 있는 지원이 계속 연결되었으면	적절한 지원금으로의 확대 및 지원 가이드 라인 개선	<ul style="list-style-type: none"> • 소액 지원보다는 적절한 지원금 규모 필요 • 항목 설정 개선 및 증빙서류 간소화 • 인건비 지원 확대로 대표 소진 방지 	
자활사업단		창업 이후 지원 연결	<ul style="list-style-type: none"> • 인력 수급 문제 • 현장감 있는 직원 교육 • 대표자의 결정에 대한 자율과 존중 필요 • 직무 향상 교육 지원 요청 • 지원 제도의 내용과 활용 방안 	

구분	주제	하위주제	의미단위
자활현장 전문가		창업 준비 교육의 중요성	<ul style="list-style-type: none"> • 자활기업에 대한 학습 필요 • 인적 역량 강화를 위한 교육 • 자활기업 종사자들도 교육에 참여 • 창업인지 위탁사업인지 • 공모 방식의 문제 • 행정실무 지원이 필요한 기업들 • 현장 지원의 한계와 어려움 • 예비자활기업 제도 부활
지역자활 센터		서류에 치이는 과중한 업무	<ul style="list-style-type: none"> • 행정 업무 인력 지원 등 담당 실무자 업무 과중 해결 필요 • 행정 및 증빙 서류 간소화 • 자활기업 전용 행정 회계 프로그램 도입
	진짜 자립해서 오래 가는 자활기업을 만들 수 있을까?	지원방식 변화 필요	<ul style="list-style-type: none"> • 사업개발비 남용 및 실질화 필요 • 인센티브 형식의 지원 필요 • '당연히' 지원받는다라는 인식 개선 필요
수도권		자활기업의 지속가능성을 높이는 지원	<ul style="list-style-type: none"> • 창업 전 단계의 철저한 준비 필요 • 내실화 있는 창업컨설팅 • 여전히 센터의 도움을 기대하는 창업 • 참여자의 자발성이 관건 • 자립해서 오래 가는 자활기업을 위한 설계
광역자활 센터			
	지역	시간을 두고 분야별로 철저한 창업 준비	<ul style="list-style-type: none"> • 6개월 창업 준비시간 연장 • 전문가 대상 자활기업 교육 필요 • 1차, 2차로 나누어 창업자금 지급 • 업종에 따른 창업자금의 차등 지원 • 인력 충원에 대한 조건 변화 요청 • 기술개발, 자산화 지원

(1) 촘촘한 지원체계 구축을 통한 자활기업 역량 강화 : 자활기업 대표

① 지원 및 평가 방식 개선 필요

- 창업 1년 미만 소규모 자활기업 대표들은 인건비에 대한 부담, 창업 자금 소진 제한 기간의 어려움, 업종별 지원의 실질화가 필요하다는 의견과 창업 시 정성적 평가를 도입하고 행정역량 강화를 위한 행정인력 보완이 필요하다는 의견을 피력하였음.

“저희가 차량 운행이 필수적으로 필요한 사업을 하는데, 2009년 식인데 완전 노후한 차량을 받아서 하다보니 어려움이 많습니다. 교체하려면 1년 6개월 동안 사업단을 이어가야 기회가 생긴다는데 옮겨올을 어떻게 버티나 싶습니다. 딱 3년까지만 차량을 빌려 쓸 수 있도록 지원해 주면 좋겠습니다.”(B)

“실질적으로 또는 직접 와서 인터뷰를 한다던가 면접을 한다던가 해서 평가를 찍어야 할 것 같다는 생각이 들어요.”(A)

“컴퓨터를 할 수 있는 사람이 없어서 한시적 지원을 받아 알바생으로 행정인력을 고용했는데, 시간이 지나면 깎이고, 이 행정을 어떻게 더 지원을 받을 수 있는지 제일 고민이죠. 행정인력을 보완 받고 싶어요.”(C)

② 교육 및 인식개선 등을 위한 단계적 지원체계 수립

- 창업 1년 미만 대규모 자활기업 대표 그룹에서는 ‘체계적 지원’의 필요성과 기업 역량 강화를 위한 상시적 교육 체계, 자활기업 인식개선을 위한 홍보 등을 요청함. 창업 전부터 창업 유지 확장 과정까지 거의 모든 과정에서 자활기업을 지원하는 제도가 체계적이고 단계적으로 수립될 것을 피력함.
- 문턱 높은 창업지원 및 임대료 부담, 전세 기준의 지원 제도가 월세 실정에 맞지 않아 실효성이 부족하며 창업 후 단계적인 지원체계(3년, 5년, 10년 후 평가 및 추가 지원 필요)의 필요성을 역설함. 업종별 특화 교육 및 전문성 강화도 필요하며 ‘입찰 과정, 견적서 및 실황서 작성 관련 실무 교육’이 부족하여

어려움을 겪고 있기에 경영과 관련된 지속적 학습이 필요하다고 주장함. 또한 자활기업의 위상을 높이기 위한 개발원 차원에서의 정보 공유와 인식개선이 필요하다는 의견도 표출함.

“대부분 월세로 임차하는데 제도는 전세로 되어 있어서 실제로 공간 얻을 수 있는 곳이 없습니다. 창업 지원금 받지 못한 곳은 월세 지원이라도 해주면 좋겠습니다. 또, 좀 체계적으로 지원해 줬으면 좋겠어요. 사업개발비라든지 이런 게 바뀌기는 했는데 이런 것들을 체계화시켜서 하면 기업들이 버티고 나갈 힘이 생길 것 같아요.”(F)

“입찰 과정도 쉽지 않고 견적서, 실황서 작성도 공부가 필요합니다. 전문가 아니면 하기 힘든 부분이라서 이런 교육도 필요할 것 같아요. 그런데 이런 교육을 받을 수 있는 곳이 거의 없어요. 개발원에서 교육 과정 만들어 주면 좋겠습니다.”(E)

“전문성을 기르기 위한 상시 교육 체계도 좀 있어야 할 것 같아요. 자활기업을 위한 연수원이 생기면 좋겠고요. 업종별로 특화된 교육이 필요해요. 다양한 영역의 전문 교육기관들과도 연결하는 게 필요합니다. 성폭력 예방 교육 이런 거 말고.”(D)

“자활기업의 위상이 다른 사회적기업이나 마을기업이나 장애인, 여성 기업에 비해서 좀 낮아서 이 부분에 대한 개선이 필요합니다. 홍보 마케팅이 제일 중요한 것 같더라고요. 공공기관에 특히 자활기업을 홍보해 주시고 공공기관 접근 방법도 좀 알려줬으면 좋겠어요. 공공기관이 관리하는 건물에 대한 정보라든가 이런 게 있으면 좋겠고요.”(F)

③ 운용 재량권 및 한시적 인건비 지원 확대

- 창업 1~3년 소규모 자활기업대표들은 지원금 운용 시 재량권이 필요하며 한시적 인건비가 대표에게 지원이 되지 않는 것과 지원 기간이 짧다는 것이 경영에 어려움으로 작용한다는 의견이 다수 표출됨. 이 외에 업종별 맞춤 컨설팅 및 지속적인 기술 교육이 필요하다는 의견도 표출함.

“인건비가 2년 동안 100%고 그 이후로는 50%씩인데 3년 차부터 들어갔을 때 걱정이 되는 부분이고요.”(H)

“대표자는 수급자라도 한시적 인건비 지원이 안 되는데, 이것도 좀 지원이 되었으면 좋겠어요.”(I)

“창업 지원금이나 운영 지원금을 내줄 때 어느 부분까지만 사용하고 일부분은 현금화해서 쓸 수 있게끔 어떤 그런 제도가 좀 있었으면 좋을 것 같아요.”(H)

“기술은 계속 업그레이드 해줘야 하기 때문에 연수대회, 창업 아카데미를 다녀야 하거든요. 현장에서 많이 듣고 배울 기회가 필요한 것 같아요.”(H)

④ 다양하고 풍부한 지원체계 및 컨설팅 필요

- 창업 1~3년 대규모 자활기업대표들은 자활기업들의 규모와 업력을 고려한 지원 기준 변화가 필요하며 경영 컨설팅을 통해 기업 경영의 효과를 보았기에 지속적으로 컨설팅이 확대 지원되어야 한다고 주장함. 이 외에 소규모 개인 기업에 대한 지원 강화와 한시적 인건비 확대를 제안함.

“큰 규모나 10년 이상 오래된 기업 같은 경우는 지원책 자체가 달라져야 해요. 기본적으로 똑같은 방식으로 자활기업들을 다 지원한다는 거는 말이 안 되고 경력이 5년 10년 된 기업들에게 필요한 지원이 있는 거고 규모가 30명 50명 넘어가는 기업들의 지원 등 지원 방식이 달라져야 한다고 생각해요.”(J)

“지원이 대부분 법인 성격을 갖거나 어느 정도 규모가 있는 데 초점이 맞춰져 있습니다. 소상공인처럼 소규모지만 다양한 사업, 의미 있는 사업들을 지원하는 기업들이 자활기업에는 있습니다. 이런 기업들을 새로운 방식 - 사회적 가치 등을 기준으로 지원해 줬으면 합니다.”(J)

“경영 컨설팅을 통해 가장 효과를 많이 봤던 것 같아요. 회계 노무 인사 마케팅 이런 쪽으로도 공부가 많이 됐던 것 같고요. 노하우를 들으니 도움이 많이 됐던 것 같아요.”(L)

⑤ 창업지원센터 구성 및 인식 개선 위한 적극적 홍보

- 창업지원센터 설립 및 전담 인력 지원이 필요하며 이론보다는 실전 중심의 창업 교육, 창업 이후 지속적인 지원과 애로사항 점검 체계 구축이 필요하다는 의견을 피력함.
- 예비 자활기업 제도를 통해 회계, 행정 등 실무 역량을 강화할 게이트웨이 과정 도입, 멘토-멘티 프로그램 및 네트워킹 구축을 요청함. 차상위 계층까지 인건비 지원을 확대하거나 탈수급자도 일정 기간 한시적 인건비 지원을 받을 수 있도록 제도 개선이 필요하다는 의견을 표출함.

- 또한 자활복지개발원 차원에서의 대대적인 인식 개선을 위한 자활기업 홍보가 필요하며 공공기관에도 자활기업 홍보를 적극적으로 실시하기를 원함. 현장에서 자활기업에 대한 ‘편견’으로 인한 회의적 시선을 해소하기 위해서는 국가적 차원에서 요양보호사 이미지 개선을 위한 홍보 영상을 만들어서 배포한 것과 같은 전방위적 홍보가 필요하다고 주장하는 것임.

“창업지원센터를 만들어서 거기에서 공간 대여, 장비 대여해 주면 좋겠어요.”(N)

“자활기업만 전담하는 사람이 있어서 여러 애로를 해결해 줬으면 좋겠어요.”(O)

“이론적인 교육 말고, 운전 면허만 지원하지 말고 자격증 취득, 업무 능력 향상을 위한 직무 교육을 해주면 유지를 하고 확장하고 하는 데 도움이 될 것 같아요.”(N)

“창업 내보내고 좀 자주 들여다보고 애로사항도 살펴주면 좋겠어요. 사업단에서 기업 창업할 때처럼 그런 똑같은 지원이 있으면 좋겠다는 생각이 들어요.”(M)

“인건비 지원 폭을 차상위 계층까지 늘려주셨으면 좋을 것 같아요.”(O)

“자활기업 제품에 대한 안 좋은 선입견이 있는데 인식 개선을 조직 차원에서 했으면 좋겠어요.”(N)

⑥ 연차적 지원 및 심사자 역량 강화

- 창업 3년 이상 대규모 자활기업 대표들은 필요한 사업을 하기에는 지원이 좀 갑갑한 수준이기에 전반적 지원 확대 및 연차적 지원이 필요하며 더 나아가 자부담 비율을 낮추어야 할 것과 사업개발비 확대가 필요하다고 주장함.
- 또한 창업 후 센터의 관심과 지원이 필요하고 자활기업 심사자의 역량을 강화하여 자활기업의 수준이나 방향성을 고려한 심사가 되기를 원하고 있음.

“가구 쪽을 확장하려면 비싼 기계가 필요한데 사업개발비가 좀 적다고 느껴집니다. 필요로 하는 사업에 필요로 하는 비용을 마련하기에는 좀 갑갑합니다.”(P)

“기업 심사 과정에서 성장성이 있는지, 안정적인지 등을 점검하고 평가하는 게 디테일하게 되어야 하는데 실재론 좀 어렵죠. 그래서 한 번에 1억을 다 주기보다는 기간 텀을 두고 긴급하

게 필요로 하는 부분을 지원하고 기업 안정성이 높으면 3년 동안, 기업을 키운다는 생각으로 이렇게 연차적 지원을 통해서 최대 1억이 아니라 더 많은 금액을 더 지원을 해줄 수 있는 그런 제도가 필요하다고 봅니다.”(Q)

“장비 구입 시 자부담 비율을 현재 30%인데 15% 정도로만 줄여주시면 좋겠습니다. 자부담이 부담스러워서 기계 설비 장비 등을 구입 못 하는 경우도 꽤 많거든요.”(R)

“자활기업 심사자가 70~80%가 외부에서 오시는 분들인데 자활기업에 대한 선입관도 있고, 지금 퀄리티가 많이 올라갔는데 예전 이미지를 갖고 계신 분도 많고 그런 것 같아요. 자활기업 심사나 공모사업 지원할 때 기업의 방향성이나 수준을 고려해서 했으면 좋겠어요.”(P)

(2) 적절하고 규모 있는 지원이 계속 연결되었으면 : 자활기업 종사자, 자활사업단

① 적절한 지원금 확대 및 지원 가이드라인 개선 : 자활기업 종사자

- 자활기업종사자들 역시 현재 자부담 비율이 높은 지원금 규모가 적절하게 조정되어야 한다고 주장함. 또한 지원금의 유연한 운용을 위해 ‘타이트한 항목 설정’을 완화할 필요가 있으며 증빙서류 역시 간소화하고 전문인력 인건비 지원이 확대되어야 한다고 주장함.

“지원금, 사업개발비 등의 규모가 적절하지 않고 너무 소규모인 경우가 있어요. 자부담이 훨씬 많이 들어가기도 하고.”(B)

“항목이 너무 타이트하게 설정되어 있어서 사업 신청할 때 망설이게 돼요. 너무 맞추기 힘드니까.”(B)

“전문인력 인건비 지원이 확대되어야 인력난에서 벗어날 수 있을 것 같아요. 일정 정도의 일을 수행할 수 있도록 궤도에 올리려면 상당한 시간이 필요한데 그때까지 인건비 지원이 절실하거든요.”(A)

“사업을 확장하거나 업무를 진행하려면 사람이 필요한데 인건비 부담으로 사람을 잘 쓰지 못하니 대표자가 실무에 매몰되게 됩니다. 대표님이 1년 360일을 일을 하는 상황이에요. 그러다가 대표가 더 이상 못하겠다고 하면 이 기업은 그냥 무너지는구나 싶어요.”(B)

② 창업 이후 지원 연결 : 자활사업단

- 자활사업단 참여자들은 창업 이후의 지원 연결을 걱정함. 우선 인적자원에 대한 고민은 계약종료자를 진입시킴으로 인력수급 문제를 해결하고자 하였고, 역시 사업성공을 위해서는 ‘현장감 있는 직원 교육이 가장 어려운 문제’로 예상하여 대책을 마련 중임.
- 또 다른 예비대표는 매장마다 대표가 중요하게 생각하는 부분이 있기 때문에 ‘대표의 결정에 대한 자율과 존중’이 필요하다고 언급하였고, ‘필요 직무 향상’을 위한 교육비 및 대체인력 지원 등 교육 지원을 요청함.
- 여러 지원 제도의 내용과 활용 방안에 대한 학습이 필요함을 인지함.

“제일 문제는 창업지원금하고 인적 자원이었는데 걱정은 좀 덜하게 됐습니다. 계약 종료하시는 분, 플러스 처음 시작하는 분들을 바로 사업에 진입시킬 계획입니다.” (A)

“어떻게 현장감 있게 잘 교육을 시키느냐가 제일 어려운 문제일 거라고 예상하고요. 이 부분은 MOU 맺고 있는 업체하고 같이 타개해 나갈 생각입니다.” (A)

“매장마다 대표 본인이 결정을 하게 되는 부분이 있는데 이게 반려를 당할 수도 있다고 하더라고요. 심사하시는 분들에 따라서 좀 명확한 기준이 없다는 게 조금 아쉽고요. 대표가 어느 쪽에 힘을 주고 힘을 뺏지는 존중을 해줬으면 좋겠다라는 생각이 들고요.” (B)

“광역 자활 쪽에서 직무 향상 교육에 들어가는 비용이나 이런 거를 조금 지원을 해주시거나 도움을 청할 수 있게 좀 해주시면 좋을 것 같다.” (B)

“창업을 해서 필요한 부분들을 지원받을 수 있는 것들을 연결하는 게 어려운 것 같아요. 자활 기업에 나가서 관심을 갖고 찾아보지 않는 이상은 센터에서도 정확하게 연결을 해준다든지 지원을 해준다든지 이런 부분들이...” (C)

“분명히 좋은 지원 제도들이 있는데 그런 것들을 어떻게 활용할지에 대한 방안도...그런 면에서 저는 좀 공부를 하고 있는 것 같아요” (C)

(3) 진짜 자립해서 오래 가는 자활기업을 만들 수 있을까? : 자활현장전문가, 지역자활센터, 광역자활센터

① 창업 준비교육의 중요성 : 자활현장전문가

- 자활현장전문가들은 창업 준비교육에서 자활기업에 대한 학습이 충분히 이루어져야 함을 주지함. 자활의 경우 인적 역량 강화가 중요한데, 실적에 들어가지 않아도 중요한 여러 교육의 제한을 완화해야 하며, 대표자와 더불어 구성원들도 교육에 참여할 것을 제안함.
- 창업자금, 명의 등 기업에서 책임을 지고 안정적으로 경영을 할 수 있게 맡겨야 함. 지원이 모두 공모 방식으로 프로포절 작성을 잘하는 기업이 지원을 독식하는 문제 발생
- 실무 지원이 필요한 기업들의 어려움, 지역자활센터 실무자는 사회복지사로서 경영을 위한 현장 지원의 한계와 어려움 있음.
- 근로 능력이 있는 참여자가 시범적으로 여러 사업을 테스트할 수 있는 창업 예비사업단과 같은 예비 자활기업 제도 부활 제안

“우리 기업이 될 하기 위해서 존재하는지도 모르겠고 ... 이런 것들을 창업 준비 교육에서 저는 충분히 녹여내고 그 과정에서 같이 못 갈 사람들은 저는 참여를 안 하는 게 맞다고 보거든요.”(A)

“인적 역량이 중요하기 때문에 인문학이나 리더십 교육이 굉장히 중요한데 교육을 너무 제한적으로 지금 해놨기 때문에 공동체에 대한 거 이런 게 다 지금 소양 교육으로 하고 실적에 안 들어가게 되는데 그런 부분들 조금 더 좀 완화를 했으면 좋겠다. 사람을 키우는 부분이기 때문에...” (D)

“인문학 교육이 있었을 때는 좋았는데 지금은 무슨 소양 교육 해가지고 평가 기준으로 하다 보니까.. 치료 상담 프로그램들도 또 같이 병행이 되었으면...” (A)

“대표자만 보수 교육을 받을 게 아니라 구성원들도 일정 시간 이상은 받아서 기업에 기여를 해야 한다고 저는 생각합니다.(A)

“창업자금이든 사업에 필요한 것들 다 기업 명의로 주고 이 기업에서 책임을 지고 안정적으로 경영을 할 수 있게 맡겨줘야 하는데... 잘못 쓰여질까 봐 안전장치로 근거당 설정하고 센터 명의로 하고 누구 명의로 하고 이런 방식이 되다 보니까 이게 창업인지 위탁 사업인지 알 수 없어서...” (B)

“진짜 성장해야 될 기업들이 성장하지 못하는데 왜냐하면 이게 공모 방식이다 보니까 행정력이 있고 좀 아이디어 있고 프로포절 잘하는 데만 지원을 따먹죠.” (B)

“기업 실무 지원이 필요한 기업들은 10년이 됐어도 실무 지원을 하고 있는 상황이어서 자립적으로 독립해서 운영하기에는 약한 부분들이어서 행정직무 지원 관련해서 어려움이 있다고 봐야겠죠. 행정과 관련하여 별도의 지원 조직을 우리 안에 만드는 형태로 논의하고 있고 기업 간에 이제 그런 조합 형태나 그렇게 해서 별도의 법인을 꾸린다든지 그런 지원들은 별도로 고민을 하고 있고요.” (G)

“지역 자활의 실무자들이 어쨌든 현장에서는 다 사회복지사로 채용이 됐는데 이러한 것들을 계속 경영에 관련된 것 기업이 어떻게 살아남아야 되는지에 대한 것들을 같이 짚어지고 가다 보면 한계도 있고 어려움도 있고...” (G)

“예비 자활기업이라는 제도가 실효성이 없어져서 이제 1년 하다가 없어졌는데, 예비 자활기업은 형식은 사업단이고 창업이나 이런 것들을 접해볼 수 있는 그리고 근로 능력이 있으신 분들이 시범적으로 여러 사업을 테스트할 수 있는 창업 예비사업단 이런 식으로 좀 운영을 해서 한 5년 했으면 좋겠어요.” (D)

② 서류에 치이는 과중한 업무, 지원 방식 변화 필요 : 지역자활센터

- 창업지원의 일차적 담당자여서 여러 단위에서 갈등을 경험하고 과로에 시달리는 지역자활센터 실무자들은 센터 담당자, 나아가 자활기업의 과중한 행정 업무 간소화가 절대적으로 필요하다고 주장함. 불필요한 행정 업무와 증빙서류의 현실화 개선을 요구하였으며 그 대안의 하나로 자활기업 전용 행정 및 회계 프로그램 도입이 시급하다고 제안함.

“지원금 지출 증빙하는 게 너무 많고 까다로워서 창업 자금을 안 쓰고 개인 돈을 쓰기도 합니다. 증빙서류 간소화도 정말 필요합니다.”(A)

“10만 원 이상 타 견적을 2개를 받으라고 하는데 건설업, 집수리 업체에서 이렇게 끊어주는 데는 아무 데도 없어요. 이걸 요구하면 거래를 끊자고 해요. 근데 개발원에서 무조건 있어야 한다고 하는데 ...너무 과한거죠. 이렇게 쓸모없는 일을 왜 귀한 시간 소모를 해가면서 해야 하는지 모르겠어요.”(C)

“창업을 위해 누군가가 자기를 갈아 넣는 사람이 있었기 때문에 자활이 여기까지 왔다는 생각이 들어요. 업무조정이라도 해주면 좋는데 이미 다른 직원들도 포화상태라 쉽지 않죠.”(A)

- 반면, 일부 자활기업에서 사업개발비를 남용하는 사례가 있기에 실질적인 효과를 낼 수 있도록 하는 인센티브 형식의 지원이 필요하며 ‘당연히’ 지원받는다 는 인식에 대한 개선이 필요하다는 의견도 도출됨. 기타 의견으로 현실을 잘 반영한 창업 실무 과정 교육이 필요하며 한시적 인건비 지원 확대가 필요하다는 의견도 표출됨.

“사업개발비는 웬만하면 지원해 준다는 생각이 있는지 무분별하게 사용되는 경우가 좀 있는 것 같습니다. 기업은 지원받는 걸 당연하게 생각합니다. 차라리 예산 규모를 키워서 제대로 된 사업개발을 하게 하거나 심사도 개발원에서 하면 좋겠습니다.”(G)

“인센티브 형식으로 하면 어떨까요? 일정 기간에 도달한 기업들 대상으로 해서 인센티브 형식으로 하면 좋겠습니다. 시간 지나면 계획서 쓴다고 퍼주지 말고.”(G)

“센터에서는 당연히 우리를 도와줘야 한다는 생각이 있으니... 활성화 지원금도 사실 센터 1년 예산 내에서 나가는 거거든요. 예산이 따로 나오는 게 아니라. 그런데도 왜 안 도와줘 그렇게 생각하니깐...”(E)

③ 자활기업의 지속가능성을 높이는 지원 : 광역자활센터 (수도권)

- 광역자활센터(수도권) 집단은 ‘지원이 적어서 자활기업이 감소하는 것은 아니며’ 자활기업의 지속가능성을 높이고 확대하는 지원이 필요함을 언급하였고 무엇보다 창업 전 단계의 철저한 준비가 중요함을 역설함.
- 사회적경제, 자활기업에 대한 교육을 진행한 후 창업에 대해 스스로 고민하고 대안을 모색해 내는 등의 내실화 있는 창업컨설팅을 진행함.

- 그러나 여전히 센터의 도움을 기대하는 창업이 진행 중이므로 참여자의 자발성이 창업의 관건이며, 광역자활센터에서는 자립해서 오래 가는 자활기업을 위한 설계를 모색 중임.

“지원이 적어서 이 자활기업이 감소가 되고 이런 것들은 저는 아니라고 생각하거든요... 자활기업의 지속가능성을 높이고 확대하는 데 실질적인 도움이 되는 지원인가에 대해서 좀 생각할 부분이 좀 많이 있다고 생각합니다.” (C)

“창업 전 단계에서 어떻게 하고 그래서 창업 단계까지 나아가는 과정이 사실 중요하다.” (C)

“사업 내용이나 매출 확대 방안들을 스스로 고민하고 생각하고 대안까지 모색해 내는 작업을 합니다. 내실화 있는 내용으로 해서 컨설팅을 진행하다 보니 만족도가 높으세요.” (B)

“이걸 전부 다 우리가 직접 해야 돼요?. 센터에서는 안 도와주세요.?라는 말이 나와요. 센터가 해줄 거라는 기대를 갖고 창업 준비를 하시거든요. 그러니까 이 자립이라는 측면에서 보자면 1년도 모자라는 시간이 되지 않나 싶어요.” (A)

“자활근로 사업에 참여하고 있는 주민들이 얼마만큼 자발적이냐, 이제 그리고 얼마만큼 자발성을 가진 주민들로 자활기업이 구성돼 있느냐 그런 것들이 엄청 중요하다고 생각합니다.” (C)

“자활기업이 물적으로 지원이 많아졌고 확충이 됐는데 광역에서는 또 뭘 어떻게 설계를 좀 해 나가야 스스로 진짜 자립해서 기업을 운영하고 내실을 다져서 오래 가는 자활기업을 만들 수 있을까 이런 고민은 저희가 지금 많이 하고 있습니다.” (A)

④ 시간을 두고 분야별로 철저한 창업 준비 : 광역자활센터 (지역)

- 광역자활센터(지역)는 ‘시간을 두고 분야별로 철저한 창업 준비’를 하위주체로 추출하고, 6개월인 창업 준비시간의 연장을 제안함.
- 전문가를 낀 창업 시 전문가에 대한 교육이 필요한데 특히 자활사업 이해 교육이 필요하며, 창업자금을 1차, 2차로 나누어 지급하고 또한 업종에 따른 창업자금의 차등지원을 제안함.
- 자활기업 인력 구성과 채용에 대한 조건의 변화와 시장에서의 경쟁력을 위해 기술개발 및 자산화 지원을 요청함.

“컨설팅하다 보니까 너무 준비가 안 돼 있는 상태에서 창업 준비를 하고 있는 거예요. 매뉴얼에 6개월 이내에 창업을 해야 되거든요. 좀 시간을 뒤서 정말 분야별로 준비를 해야겠다 생각이 들었고요... 대부분 창업을 준비하고 있는 데는 전문가를 꺼서 해요. 전문가가 그만두면 창업을 포기해버리는 식이 되더라고요. 전문가에 대한 교육도 두고 진짜 준비하는 기간이 좀 길었으면 좋겠다는 생각을 했어요.” (E)

“전문가로 채용된 분들 대상으로 자활 사업에 대한 조금 이해에 대한 교육 그게 조금 필요하다, 자활에 대해서 전혀 모르시니까 잦은 조금 퇴사와 전문가 변동의 이슈가 조금 있었어요.” (D)

“자금적인 면에서는 초기 안착하기 위해 긍정적인 면이 있지만 18개월이라는 기간 내에 집행이 돼야 되는 부분이고 창업 자금을 1차분 2차분 좀 이렇게 나누어 지급하는 개선방안이 필요...업종 그리고 기반 시설에 따라서 이 창업 자금의 재원의 파이가 조금 달라지는 게 맞다.” (D)

“자활기업을 영세하게 만드는 원인이 창업 자금부터 시작이 되는 것 같습니다. 창업 자금을 좀 규모 있게 지원을 해서 처음부터 안착이 잘될 수 있도록 그리고 주변에 일반 시장과 경쟁하는 상태에서 자본력이 낮으면 아무래도 경쟁력이 낮게 되니까 살아남기가 힘들게 되죠.” (F)

“자활기업을 유지하려면 수급자들을 채용을 해야 돼요. 근로의지가 없으신 분들을 보내주기 때문에 계속 사람만 구하다 끝나거든요. 자활기업을 포기하고 인증서를 반납하는 데도 많아요. 구성원에 대한 조건들을 좀 완화시켜야 되는지 아니면 강제적으로 지침으로 해서 지역 자활기업에서 인력 지원이나 이런 부분들이 요청이 된다면...” (F)

“발전하는 단계에서 일반 시장에서 진짜 경쟁을 해야 되는 상황이기 때문에 기술 개발이나 이런 부분 쪽에 지원이 돼야 돼요. 또한 일정 정도의 자산화 지원이나 이런 부분들이 필요해요.” (F)

3) 자활기업 폐업 감소 방안

- 자활기업 폐업 감소 방안은 ‘성과금’으로 대변되는 사업단과의 형평성 조율 및 인정 요건 개선이 필요하다는 의견과 인적 역량 강화를 통해 폐업을 감소할 수 있다는 의견이 대표적으로 표출됨. 자세한 내용은 <표 IV-7>과 같음.
- 자활기업 대표자 그룹에서는 ‘사업단과의 형평성 조율 및 인정 요건 개선을 통한 폐업 결심 완화’라는 주제가 도출됨. 특히 사업단 참여자들에게 제공되는 ‘성과금’이 자활기업구성원들의 ‘폐업할 결심’을 부추기는 기제로 작동하고 있음이 드러남. 또한 ‘인정 요건 강화’ 역시 폐업하게 되는 주요 이유로 지목됨. 이 외에 기업 차원에서의 역량 점진 및 전문성 강화가 필요하다는 의견과 대표자 소진 방지책 및 경쟁 치열 업종 차등 지원이 필요하다는 의견이 개진됨.
- 자활기업 종사자와 자활사업단 그룹에서는 ‘성과금 제도 개선 및 센터에 대한 신뢰를 통한 폐업 예방’이라는 주제가 도출됨. 자활기업 종사자들 역시 성과금 문제를 인식하고 있으나 대표자 그룹보다는 낮은 연령대라는 특성으로 인해 청년층을 타겟으로 한 미래지향적 정책의 필요성을 강조하기도 함. 자활사업단에서는 ‘센터의 의지와 센터에 대한 신뢰’가 폐업 감소를 위해 가장 필요한 요인이라고 주장함. 창업 후 실패에 대한 두려움으로 창업을 주저하게 되기에 지역 자활센터나 광역자활센터의 지지와 신뢰가 창업에 있어 가장 힘이 된다는 것을 강조함.
- 자활현장전문가와 지역자활센터, 광역자활센터 실무자 그룹에서는 ‘어떻게 하면 역량이 낮은 분들이 창업 준비를 할 수 있을까?’라는 주제가 도출됨. 즉, 심각한 인적 구성 역량 문제가 폐업의 주요한 요인이라는 인식이 있다고 할 수 있음. 자활현장전문가는 ‘역량이 낮은 분들이 창업을 잘 할 수 있는 시스템’이 있어야 한다는 전제 하에 자활 특례 유예기간 적용 및 창업자의 선호와 선택이 제한되는 창업에 대한 문제를 제기함. 지역자활센터 실무자 그룹에서는 ‘성과금 체계 개선과 인정 요건 기준 완화, 운영자립도 시스템 및 대표자 희생 지원 필요’라는 하위주제가 도출됨. 광역자활센터 집단에서는 ‘심각한 인적 구성 역량 문제’(수도권)를 어떻게 향상할 것인지에 대한 대안과 ‘컨설팅, 모니터링, 네트워킹’(지역)이라는 하위주제를 통해 인적 구성 역량이 뒷받침 되어야 할 것과 자활정보시스템을 상시 모니터링하여 경영 악화를 막아낼 수 있는 창구로 활용하는 대안을 제안함.

〈표 IV-7〉 자활기업 폐업 감소 방안

구분	주제	하위주제	의미단위
창업 1년 미만		소규모 (5명미만)	임금 형평성 조율로 폐업 결심 완화해야 <ul style="list-style-type: none"> • 임금 형평성 조율을 통한 지속적인 인력 유입 필요 • 조직 내 융화와 마인드 합일 필요 • 전반적인 인식 개선을 위한 홍보 필요
		대규모 (5명이상)	역량 점검 및 전문성 강화 필요 <ul style="list-style-type: none"> • 기업 장기 전망 설립 필요 • 근로 능력 및 역량 점검 필요 • 전문성 강화 필요
자활기업 대표	사업단과의 형평성 조율 및 인정 요건 개선을 통한 폐업 결심 완화	창업 1년 이상 3년 미만 기업	소규모 (5명미만) 대규모 (5명이상) 경쟁 치열 업종 차등 지원 필요 성과금 제도 개선 및 상담센터 필요 <ul style="list-style-type: none"> • 자활기업 매장 재계약 우선권 지원 • 소규모 경쟁 치열 업종 인건비 확대 및 차등 지원 필요 • 성과금 문제로 야기되는 형평성 문제 제고 • 창업 기준 강화 및 데이터 기반 접근 • 상담센터 운영 및 M&A 필요
		창업 3년 이상 기업	소규모 (5명미만) 대규모 (5명이상) 대표자 소진 방지 및 보상 필요 폐업의 주 원인은 인정요건 강화와 성과금 제도 <ul style="list-style-type: none"> • 위기를 근근이 버티는 상황 • 대표자 소진 방지책 필요 • 장기근속 대표자에 대한 보상 필요 • 인정요건 강화로 인한 참여자 요건 갖춘 참여자 부족 문제 • 성과금 제도와 창업 동기 저하 문제 • 소규모 기업 생존 지원 필요
자활기업 종사자		성과금 제도 개선 및 미래 지향적 정책 필요	<ul style="list-style-type: none"> • 성과금 제도 개선을 통한 폐업 의향 감소 • 현실적이고 신중한 창업 준비 필요 • 미래 비전 줄 수 있는 정책 필요
자활사업단	성과금 제도 개선 및 센터에 대한 신뢰를 통한 폐업 예방	센터의 의지와 신뢰	<ul style="list-style-type: none"> • 창업을 주저하는 이유 • 센터의 긍정적인 의지를 보여줄 필요있음 • 행정, 노무를 직접 하지 않는데서 문제 발생 • 꾸준하게 지원이 잘 연결될 수 있도록 도움 • 그때그때마다 필요에 의한 컨설팅 제공

구분	주제	하위주제	의미단위
자활현장 전문가		역량이 낮은 분들이 창업을 잘 할 수 있는 시스템	<ul style="list-style-type: none"> • 근로 능력 저하, 복합적인 문제를 지닌 자활참여자들 • 지원을 받으면 일정 기간 사업단 복귀를 못하는 제약 필요 • 자활특례 유예기간 적용 시급 • 창업자의 선호와 선택이 제한되는 창업 • 인적 결합이 흔들려 폐업 • 사각지대의 자활참여자 발굴, 한시적 인건비를 받을 수 있는 방법 모색 • 자활기업 경영 전문가 확보
		성과금 체계 개선과 인정 요건 기준 완화	<ul style="list-style-type: none"> • 성과금 체계와 창업 감소의 연관성에 대한 실태 파악 • '반드시' 수급자 1/5 이상이라는 기준 완화 필요
지역자활 센터	어떻게 하면 역량이 낮은 분들이 창업 준비를 할 수 있을까?	운영자립도 시스템 및 대표자 회생 지원 필요	<ul style="list-style-type: none"> • 운영자립도 점검 시스템 도입 • 장기적 컨설팅과 구성원 관리 등의 운영 지원 • 폐업 시 회생 지원
수도권		심각한 인적 구성의 역량 문제	<ul style="list-style-type: none"> • 근로 역량도 영세함. • 인력 지원을 받지 못해 일반기업으로 전환 • 3자 구도의 컨설팅 및 선제적인 경영지원 • 자활정보시스템 모니터링을 통한 예방
광역자활 센터			<ul style="list-style-type: none"> • 높은 성과급으로 사업단 회귀 • 사업단에 안주하고 창업하지 않는 참여 주민 • 전문가가 함께 하는 창업 • 창업 전 장기적 컨설팅의 중요성 • 영역별, 업종별 자활기업 네트워킹 • 협의체나 협의회 구성을 강화하여 창구 역할 • 전문가그룹의 상시 모니터링
	지역	컨설팅, 모니터링, 네트워킹	

(1) 사업단과의 형평성 조율 및 인정 요건 개선을 통한 폐업 결심 완화: 자활기업 대표

① 임금 형평성 조율로 폐업 결심 완화해야

- 1년 미만 소규모 자활기업 대표들은 사업단과의 임금 형평성 때문에 인력을 구하기 어렵고, 이것이 폐업의 원인이 된다고 보기 때문에 기업에서 일할 인력을 구하기 위해 사업단보다 더 높은 임금을 주고 있다고 말함. 또한 인적 구성원들의 융화와 마인드가 맞지 않을 경우 폐업의 사유가 될 수도 있기에 구성원을 뽑을 때 조심스럽게 뽑으며 전국적으로 자활기업에 대한 이미지 제고를 위한 적극적인 마케팅이 있어야 폐업 결심을 완화할 수 있다고 봄.

“정말 정직하게 임금으로 250을 책정했어요. 어딜봐도 이 임금 책정한 데는 없을 거예요. 정직하게 열심히 해서 센터에서보다는 더 주자!라는 마음으로 했죠.”(B)

“마인드에 노력이 없거나 불통인 직원이 올라봐.. 한명 한명 뽑을 때마다 조심스러워요. 직원들 간 융화를 깰 수 있는 한 명으로 인해 그 조직이 깨지기도 해요.. 저를 포함해 자존심은 세지만 자존감은 낮아요. 창업은 절대적으로 마음이 맞아야 유지될 수 있습니다.”(A)

“자활기업이라 하면 약간 숨기고, 조그만 소상공인처럼 이야기하는 분들도 많은데, 중앙 차원에서 인식을 재고할 수 있도록 홍보나 적극적인 마케팅과 브랜딩 이런 것들을 해줘야 할 필요가 있다고 생각합니다.”(C)

② 역량 점검 및 전문성 강화 필요

- 창업 1년 미만 대규모 그룹에서는 인정 요건 때문이 아니라 기업의 장기 전망 부재로 인한 폐업이 있다고 인식했으며 근로 능력 및 역량 점검, 전문성이 강화되어야 폐업률이 줄어든 것이라고 주장함.

“기업을 할 때 1, 2년만 생각할 게 아니라 그 후의 문제들도 생각하고 시작해야 할 것 같아요.”(J)

“5년 10년 지나가면 자신의 역량이 부족할 때 고민하는 것 같아요. 이걸 과연 유지할 거냐 폐업할 거냐? 오래 하다 보면 근로 능력이 떨어지는데 이에 대한 극복 방안도 고민해 봐야 할 것 같습니다.”(F)

③ 경쟁 치열 업종 차등 지원 필요

- 실제로 매장 재계약 불발로 폐업 위기를 겪고 있는 대표(인터뷰 이후에 폐업 절차 시작함)가 포함된 이 그룹에서는 제도적으로 자활기업에 매장 재계약 우선권이 필요하다고 주장함. 또한 인건비 지원 규모 확대와 경쟁이 치열한 소규모 카페 업종은 지원 대책이 달라져야 한다는 의견을 피력함.

“처음 매장은 독점이다시피 해서 대박이라고 생각했는데 계약 연장이 안 되었어요. 공정성 시비가 걸리니 1년 단위마다 재계약해야 한다고. 어쩔 수 없다고. 예비 사회적기업은 연장 가능하다고 되어 있는데도 그런 규정 상관없이 1년마다 재계약해야 한다고 하더라고요. 자활기업 계약 우선 이런 조례 같은 게 필요한 것 같아요.” (I)

“사업개발비보다 중요한 건 직원들 월급 주는 게 문제인데요. 인건비 지원은 너무 제한적이고 재료비만 지원되니깐. 재료만 많이 사다 놓는다고 장사 잘되는 것도 아니고.”(G)

“카페 업종은 너무 경쟁이 치열해요. 매출이 안 나와서 대출도 받았어요. 소규모 카페 업종은 지원 대책도 좀 달라야 할 것 같아요. 지금 너무 힘들어서 폐업을 생각하고 있어요.”(I)

④ 성과금 제도 개선 및 상담센터 필요

- 이 그룹에서는 현 상황에서 자활기업 창업을 하지 않는 가장 큰 이유는 사업단에 지원하는 성과금 때문이라고 봄. 자활사업단 참여자의 낮은 급여 수준 보전을 위한 성과금 지원 확대가 기업 창업 당사자들에게는 창업과 폐업의 가장 큰 요인으로 작동하고 있다고 보는 것임. 특히 폐업 원인에서 사업단의 성과금이 지목되는 것은 사업단이 일종의 ‘돌아갈 곳’이라는 인식으로 작동하고 있기 때문에 위협적이라 할 수 있음.
- 이와 함께 자활기업의 정확한 실태 파악 및 폐업을 하게 되는 원인을 파악할 것과 폐업까지 가지 않도록 상담센터 및 M&A가 필요하다는 의견도 피력함.

다른 그룹과 달리 ‘인정 요건이 차라리 강화되어야 오히려 폐업하는 기업이 줄어들었다’는 의견도 제시됨. 그러나 이 의견은 대부분의 대표자들에게서 동의를 얻지는 못함.

“사업단에 성과금을 주게 되면서 굳이 고생해서 자활기업을 하려고 하는 분들이 많이 줄었어요. 빨간 날 다 쉬죠. 월차 쉬죠. 연차 쉬죠. 근로 강도 높지 않죠. 매출은 어느 정도 나오니까 성과금은 최저임금만큼 받죠. 자활기업 가서 수급 탈락하면서까지 할 필요가 있을까요? 임금 격차가 줄면서 더 이상 창업을 안 하는 거죠.”(J)

“자활사업단에서 분기별로 성과금을 받으면 창업 취업을 해야 할 메리트가 아무것도 없을 거예요. 이걸 보완해야 하지 않나 싶어요. 돌아갈 곳이 있다고 생각하니까 폐업을 하는 게 아닐까요.”(R)

“폐업한다는 것 자체가 큰 손실이잖아요. 왜 폐업할 수밖에 없을지 원인을 파악하고 보완하고 끌어주면 좋을 것 같아요. 이를 위한 상담센터 같은 게 필요하다고 봐요. 상담도 해주고 문제 해결책도 주고.”(K)

⑤ 대표자 소진 방지 및 보상 필요

- 근근이 버티는 한 대표는 폐업할 경우 그 모든 부채와 책임을 떠안게 되는 대표자에 대한 지원책과 소진 방지책이 필요하다는 의견을 제시하였고 매출 부진으로 인한 폐업 위기 상황에서 생존 지원책이 필요하다고 주장하였음.

“지금 제 월급도 못 가져갈 때 있고 지금 근근이 버티는 상황이거든요. 위기인데 극복도 못할 것 같아요. 올해까지 견뎌보고 안 되면 그냥 접어야겠다 싶어요.”(M)

“장기근속 대표자들에게 보상도 좀 있었으면 해요.”(N)

⑥ 폐업의 주원인은 인정 요건 강화와 성과금 제도

- 이 그룹에서도 사업단의 성과금이 창업을 주저하고 폐업을 부추기는 요인으로 작동한다고 보고 있음. 따라서 이에 대한 제도적 개선이 시급하며 인정 요건

강화로 인해 참여자가 부족해지는 것(특히, 농촌으로 갈수록)과 소규모 기업에 대한 지원이 필요하다는 의견을 개진함.

“사업단의 성과금 제도가 자활기업의 창업과 폐업을 결심하게 하는 데 영향을 많이 끼치는 것 같아요. 자활사업단에서 분기별로 성과금을 받으면 창업 취업을 해야 할 메리트가 아무것도 없을 거예요. 이걸 보완해야 하지 않나 싶어요.”(P)

“자활기업의 한 70~80%가 3인 이하 소규모 기업이고 생존 자체도 아주 어려운 조건 속에서 생존하는 거라서 좀 더 나은 조건에서 생존할 수 있는 지원이 필요하다고 봅니다.”(Q)

“잘 나가던 청소 기업 2개가 인정 취소가 되었고 지금 사회적기업으로 유지를 하고 있어요. 인정 요건이 강화되면서 기초생활수급자들을 모셔 와야 하는데 이게 쉽지 않아요. 특히 농촌 지역은. 이 인정 요건 강화가 실제로 감소세를 부추긴 면이 그게 분명히 있습니다.”(Q)

(2) 성과금 제도 개선 및 센터에 대한 신뢰를 통한 폐업 예방 : 자활기업 종사자, 자활사업단

① 성과금 제도 개선 및 미래지향적 정책 필요 : 자활기업 종사자

- 자활기업 종사자 그룹에서는 자활기업의 ‘고령화’를 걱정하면서 젊은이들이 올 수 있는 미래지향적 정책이 필요하다고 주장함. 또한 대표자 그룹에서와 같이 자활사업단의 성과금이 실제로 기업에 참여하려는 의지를 꺾는 원인으로 작동하고 있다고 주장함.
- 이와 함께 창업을 쉽게 생각하지 않도록 센터에서 현실적 창업 교육을 실시해야 하며, 이에서 더 나아가 예비 자활기업제도를 신설하여 성과가 보이면 자활기업으로 인정해줄 것을 요청하기도 하였음.

“자활기업에서 미래성을 보고 발전 가능성을 보고 일 할 수 있도록 정책이 필요한 것 같아요. 보조금에만 의존하지 않고 장기적인 미래성을 가지게 해야 젊은 친구들이 올 것 같아요. 이렇게 가다가는 더 이상 사람이 안 와서 문을 닫을 것 같아요.”(A)

“여기 가면 고생한다. 힘들다. 이런 소문들도 있지만 중요한 거는 사업단에 나오는 성과금이 3개월에 한 번 이렇게 주면, 우리 기업 최저임금하고 거의 비슷해요. 자활기업하고 급여가 똑같은데 굳이 탈수급까지 해가면서 할 이유가 있나? 그렇게 계산하더라도요. 이걸 문제가 있다고 봅니다.”(C)

“센터에서 현실을 볼 수 있게 한 다음에 창업을 시켜야 한다고 봅니다. 그런 의미에서 예비 자활기업도 필요하다고 생각해요. 예비 자활기업으로서 어느 정도 성과가 나고 가능성이 보이면 자활기업으로서 인정을 해주면 좋겠어요. 이런 안전장치가 있어야 창업했을 때 유지가 더 오래되고 폐업하는 수가 줄어들지 않겠나 그렇게 생각합니다.”(C)

② 센터의 의지와 신뢰 : 자활사업단

- 자활사업단 그룹은 자활기업 폐업 감소 방안에 대해 ‘센터의 의지와 신뢰’가 필요함을 역설함. ‘자활기업을 나가서 망하면 어떡하지? 그럴 바에야 그냥 사업단에 있자’는 생각이 창업을 주저하게 만드는 이유이며, 그럴 때 지역자활센터나 광역자활센터의 긍정적인 의지가 큰 힘이 될 것이라고 함. ‘센터의 긍정적인 의지를 보여줄 필요 있음’.
- 또한 어려움을 겪는 타 기업을 볼 때 ‘행정이나 노무를 직접 해보지 않는데서 문제가 발생’할 수 있다는 생각과 창업할 때만 지원 제도가 중요한 것이 아니라 ‘꾸준하게 지원이 잘 연결될 수 있도록 도움이 필요’하고 그럴 때 폐업을 예방할 수 있을 것이라 언급함.
- 마지막으로 창업 전에 이루어지는 대규모, 일회성의 컨설팅이 아닌 ‘그때그때마다 필요에 의한 컨설팅이 제공’되어 직접적인 도움이 되는 지원을 희망함.

“자활기업을 나가서 망하면 어떡하지 이럴 바에는 그냥 사업단에 있자 이런 생각이 좀 드는 게 창업을 좀 나가서 주저하게 되는 이유지 않나 생각이 들거든요. 그래서 지역 자활센터라든가 광역자활이나 이런 쪽에서 우리가 뒤에 있다, 적극적으로 푸시해드릴 테니 하고 싶은 대로 해보시고 너무 걱정하지 마시라. 이런 신뢰를 좀 주고 이런 액션을 좀 해주는 게 저는 좀 필요하다고 생각이 듭니다.” (B)

“부정적인 면에서 긍정적인 마인드로 바뀔 수도 있다는 생각에 센터 내에서부터 긴밀하게 좀 의지를 보여줬으면 좋겠다 그런 생각입니다.” (A)

“개인 역량은 뛰어나서서 제조나 이런 거에는 문제가 없지만 판로가 너무 제한적이고 확장되지 못하다 보니까 어려움에 봉착하게 되더라고요. 그리고 본인들이 행정이라든지 노무라든지 이런 것들을 직접 하지 않음으로 해서 오는 어떤 문제들도 제 눈에는 보여서...” (C)

“지원 제도가 창업할 때만 있는 게 아니라 꾸준히 있는 것들이 잘 연결이 될 수 있도록 도와주시는 게 필요하다. 광역과 센터와 지자체가 유기적으로 좀 연결이 잘 되어야 그런 지원 제도에 대한 것도 충분히 활용을 할 수 있을 것 같고요. 같이 창업하시는 분들하고의 공유도 필요하고 센터와도 공유가 잘 되어야 조금 더 폐업이라는 부분은 좀 막을 수 있지 않을까 예방할 수 있지 않을까...” (C)

“컨설팅이 1회로 끝날 것이 아니고 노무에 대한 거면 노무에 대한 거 그다음에 행정적인 거며 아니면 영업을 대한 거며 이런 컨설팅을 조금 그때마다 필요하게 받아야 되지 않을까 하는 생각이...” (C)

(3) 어떻게 하면 역량이 낮은 분들이 창업 준비를 할 수 있을까? : 자활현장전문가, 지역자활센터, 광역자활센터

① 역량이 낮은 분들이 창업을 잘 할 수 있는 시스템 : 자활현장전문가

- 자활현장전문가가 보는 폐업 감소 방안은 ‘역량이 낮은 분들이 창업을 잘 할 수 있는 시스템’의 구축으로 추출함.
- 근로 능력 저하, 복합적인 문제를 지닌 자활참여자들로 인한 인력 문제의 어려움이 상시 존재하는 자활기업의 현실에서 더욱 신중한 창업을 위해 ‘지원을 받으면 일정 기간 복귀를 못하는 제약’이 필요하며, 자활 특례 유예기간 적용이 시급함.
- 자활의 창업은 선택의 기회 및 창업자의 선호가 제한되는 문제점이 있음. 특화된 사업단에 참여할 수 있는 선택의 폭을 주어 창업을 활성화할 필요 있음. 또한 어려움을 함께 이겨나갈 공동창업 인적 결합의 미비로 관계가 흔들려 폐업으로 이르는 사례 속출함.
- 인력 지원에 대한 어려움을 극복하기 위해 사업단 외에 사각지대의 자활참여자를 발굴하고 이들이 한시적 인건비를 받을 수 있는 방법이 모색 되어야 함.
- 자활기업 경영 전문가 확보도 자활기업 폐업 감소를 위해 중요함.

“창업할 수 있는 여건이 더 어려워졌다고 하면 창업을 잘할 수 있게끔 지원도 더 하고 그다음에 역량도 더 높이고 그다음에 어떻게 하면 더 역량이 낮은 분들이 더 창업 준비를 할 수 있게끔 시스템을 어떻게 갖춰야 될 것인가를 고민해야...”(D)

“과거에 제가 만났던 분들은 그런 일반적인 근로 능력을 갖고 있지만은 한시적으로 개인의 사업의 부도나 여러 가지 여러 상황들로 인해서 그런 부분들이 어려운 분들이 좀 기본적인 근로 능력과 건강 상태가 좋으신 분들이죠. 근데 이제 지금 오시는 분들은 복합적인 문제들이 되게 많아요. 알코올이나 여러 가지 정신적인 어려움을 가진 분들도 많고 기본적으로 출퇴근에 대한 부분들이 어려우신 분들이 많거든요.” (G)

“폐업을 하려는 분들의 얘기를 들어보면 일단 돌아갈 곳이 있어요. 심지어 주소지로 옮겨서 가는 경우도 봤어요. 자활기업에서 고생을 해봐야 사업단 급여만큼도 못 가져간다. 센터 가면 주 5일 근무하는데... 탈 수급에 대한 걱정이 굉장히 많으시더라고요. 그래서 진짜 신중하게 창업을 해야 되고 지원을 받았으면 지원일로부터 몇 년간은 센터에 복귀를 못한다 하든지 그런 어떤 제약이 있어야 되지 않나” (A)

“1년 반에는 창업자금이 줄고, 2년이 지나면 인건비 지원이 줄기 때문에 어려워요. 기업이 어려워지거나 뭔가 이제 좀 지원이 줄면 불안하기 때문에 퇴사하는 사람이 생기고요, 탈수급을, 자활 특례를 조금 더 연장해서 유지하자.” (D)

“자활의 창업은 제 의지로 되는 부분이 거의 없거든요. 해당 사업단이 하고 있는 사업을 가지고 창업을 할 수밖에 없는... 그러니까 일반 창업은 제 아이디어 그리고 내가 뭘 하고 싶다, 제가 좋아하는 거를 할 수 없어요. 특화된 사업단이 있다고 하면 거기에 제가 참여할 수 있는 이런 선택의 폭을 좀 주어줘서 활성화나 이런 것들을 좀 이끌어주셨으면...” (B)

“공동 창업을 하기 때문에 경영이 불안정해지면 같이 으샤으샤 하고 그런 충분한 팀워크들이 만들어져야 되는데 창업 단계에서 그런 것들이 잘 안 되니까...인적인 결합 이런 게 이제 흔들려서 그만두시는 분들이 많다 보니까 폐업으로 가게 되거나 인정 취소로 가게 되거나 하는 케이스가 많다.” (D)

“사각지대에 계시는 자활참여자분들도 발굴하는 것도 좋지 않을까, 근데 그분들은 사업단 참여를 안 했기 때문에 엄청 결이 달라요. 그래서 그런 분들이 한시적 인건비 지원을 받을 수 있는 방법은 없을까 그런 것도 좀 고민해 주셨으면 좋겠어요.” (A)

“경영 전문가로서 자활기업 전문가가 확보가 되어 있어야 된다. 그냥 담당 팀장이 맡아서 그냥 가다 보니 전문적이지도 않고 똑같이 그냥 사업단 운영하듯이 운영되는 부분들이 없지 않아 있어서 전문가 인력 확보가 필요하다.” (E)

② 성과금 체계 개선과 인정 요건 기준 완화, 운영자립도 시스템 및 대표자 희생 지원 필요 : 지역자활센터

- 지역자활센터 실무자 그룹에서도 ‘성과금’이라는 걸림돌이 해결되지 않으면 창업 감소 및 폐업 결심의 원인이 될 것이라고 주장하였음. 자활사업단의 성과금을 잘 알고 있는 사업단 참여자들의 성과금 제도 활용 문제와 성과금으로 인한 기업 참여자들의 상대적 급여 하락의 문제들이 지속되는 한 자활기업 창업은

계속 어려울 것이라고 주장함. 또한 인정 요건에 대해서도 ‘반드시’라는 단어로 인해 인력 수급을 하지 못하는 현실적 어려움을 표출함.

“사업단에 오시는 분들은 본인들의 수급권 유지를 위해서 네트워크 형성도 잘 되시고 정보도 잘 알고 계세요. 오로지 여기에 눌러앉기 위해 그런 정보를 사용하시죠. 성과금을 받으면 센터 신입 실무자보다 월급이 많죠. 창업해서 150, 160 받는다고 할 때 전에 받던 성과금도 없어 쉬고 싶어도 마음대로 못 쉬어. 연월차도 근로기준법에 따라서 딱딱 쉬었는데 그것도 없어. 이 편한 데를 왜 나가요. 그리고 사업단에 있으면서 지자체에 민원 전화만 하면 지자체에서는 웬만하면 이분들 하고 싶은 대로 하게 해두고 급여 내보내고 조건 불이행해서 그냥 수급권만 유지할 수 있게 넘겨라 이러니까. 이분들은 여기에서 평평거리고 조그마한 불만도 다 제기하고 수급권 유지받고 혜택은 다 받고. 정말 좋지요.”(D)

“구성원 중 기초생활보장수급자와 차상위자가 1/3 이상, 수급자는 반드시 1/5 이상이어야 한다가 있는데 “반드시”를 없애야 할 것 같아요. “반드시” 하면 거기에 얼마이게 됩니다. “반드시”란 말 대신 ‘가급적’ 뭐 이런 식으로.”(C)

- 또한 창업 준비와 유지를 위한 체계적 지원의 필요성을 주장하면서 운영자립도 점검 시스템 도입, 장기적 컨설팅과 운영 지원, 폐업 시 대표자 회생지원, 구성원 관리와 내부 갈등 방지 등을 제안함.

“운영자 체크리스트가 있고 연수원에서 운영자립도를 조금 더 쉽게 접하게 하기 위해 보드게임을 만들었습니다. 시연 단계라고 하는데 이걸 정말 박수받을 만한 일인 것 같아요. 이러한 시스템을 만들어서 제대로 검토받고 내보내야 할 것 같습니다.”(G)

“자활이 일이 없어 망하냐 싸워서 망하지, 이런 말을 많이 들었는데 실제로 그런 경우들이 많이 있어요. 국가 대상 사업은 망할 일은 없을 것 같은데 왜 자꾸 싸우는지. 구성원들끼리 싸우지 않고 일할 수 있게 하는 어떤 방법이 있을까요?”(C)

“폐업하게 되면 모든 빚을 대표자가 다 끌어안게 되거든요. 폐업했을 때 대표자가 다 떠안지 않게 어느 정도 지원이 되는 제도가 있으면 좋겠어요. 폐업하면 완전히 바닥으로 떨어지지 않게, 폐업기업 대표자 회생 지원? 이런 게 있어야 할 것 같아요.”(A)

③ 심각한 인적 구성의 역량 문제 : 광역자활센터(수도권)

- 광역자활센터(수도권)는 폐업 감소 방안으로 ‘심각한 인적 구성의 역량 문제’를 하위주제로 추출함. 폐업의 원인은 기업이 영세성을 면하지 못해서인데, 구성원의 근로 역량도 영세하며, 이와 같은 이유로 인력 지원을 받지 못해 결국 일반 기업으로 전환하는 경우가 증가하고 있음.
- 지역자활센터와 광역자활센터, 자활기업의 3자 구도로 컨설팅 지원 및 선제적인 경영지원이 요청됨. 또한 자활정보시스템을 상시 모니터링 하여 경영 악화를 막아낼 수 있는 창구로 예방하는 방안도 모색되어야 함.

“자활근로 사업에 참여하시는 분들 전부 다 비취업 대상자로 분류가 돼 있지 않습니까? 이런 분들을 대상으로 창업을 하라고 한다는 것 자체가 좀 모순적이긴 하나 폐업이 많은 거는 인적 구성의 역량이 제일 문제가 되지 않을까? 인적 역량이 뒷받침되어야 함에도 불구하고 그렇지 못하기 때문에 이제 폐업률이 높아지고...” (C)

“폐업을 많이 하는 이유는 영세해서 그렇죠. 그 영세하다는 말이 구성원 숫자가 적다는 것뿐만 아니고 역량 또한 영세하거든요. 그러니까 지역자활센터에서 지원이 손길이 끊어지면 당장 문 닫아야 하는 그런 자활기업들이 많이 있다는 이야기입니다.” (C)

“지금 사실은 이제 참여 주민분들의 근로 역량이 사실 그렇게 많이 오르지 않는 못하고 있는 상황이고...” (B)

“인력 구조가 맞춰지지 않으면 개별적으로 자활기업을 운영하기가 굉장히 어렵다, 인력을 못 맞춰서 저 자활 기업 접어들어 하시고 최근에 2~3개 조가 그렇게 이제 폐업하시고 일반 기업으로 전환하셨거든요.” (A)

“자활 정보시스템에 있는 매출을 좀 비교 분석해서 선제적으로 지역자활센터와 광역과 자활기업이 3자 구도로 해서 경영지원을 한다든지 컨설팅한다든지 하고 판로나 보호된 시장을 강화해 내는... 그래서 기업이 어쨌든 간에 유지될 수 있게끔 하는 게 필요하지 않을까 하는 생각이 듭니다. 자활정보시스템의 모니터링을 통해 경영 악화를 좀 막아낼 수 있는 그런 창구로 활용하여 기업이 어떻게 흘러가고 있는지를 파악해야...” (B)

④ 컨설팅, 모니터링, 네트워킹 : 광역자활센터 (지역)

- 광역자활센터(지역)는 컨설팅, 모니터링, 네트워킹을 폐업 감소 요인의 하위주제로 추출하였는데, 참여자들이 높은 성과금으로 사업단으로 회귀하며 쉽게 폐업을 결정하며, 이와 관련하여 자활사업단에 안주하고 창업을 하지 않는 참여주민도 언급됨.
- 그러므로 전문가가 함께하는 창업을 모색하고, 사업단에 있을 때 역량을 키우는 등 창업 전 장기적 컨설팅이 중요함.
- 영역별, 업종별 네트워킹을 통해 기술력, 노하우를 전수하거나, 협의체나 협의회 구성을 강화하여 이탈을 방지하고 어려움을 이겨낼 수 있는 조언과 피드백을 얻는 창구로 활용함. 전문가 그룹의 상시 모니터링을 통한 지원으로 폐업을 방지하고자 함.

“사업단 같은 경우에는 성과금을 많이 받고 있잖아요. 자활기업 나가도 너무 쉽게 폐업할 생각을 할 수 있어요. 자활사업단으로 돌아갈 수 있으니까...” (E)

“지역자활센터 자활근로사업단에는 참여 주민분들이 창업을 하려고 하질 않습니다. 거기에 안주를 하고 있어요.” (F)

“지역자활센터 실무자들은 지원에 한계가 있으니 이끌어줄 사람과 같이 가는 게 제일 나을 것 같아요. 전문가가 아예 붙어서 가면 센터도 솔직히 훨씬 덜 힘들고 안정적으로 나갈 수 있겠다는 생각이 들어요.” (E)

“창업 전에 컨설팅을 장기적으로 보고 하나하나 분야별로 제대로 해야 하는데... 사업단에 있을 때 준비가 제일 중요한데 지역자활센터에서는 기업을 내보내야 하는 목적이 있는 거잖아요. 성과 평가도 있고... 회계 프로그램이나 진짜 1~2년 가지고 되지 않을 건데 그분들의 역량을 키우는 한계가 너무 큰 거예요.” (E)

“예전에는 집수리나 청소나 이제 영역별 업종별로 네트워킹이 되게 쫄쫄하게 잘 유지되어 있고 멘토 멘티, 선후배 이렇게 해서 잘 이끌어 주고 기술력도 노하우도 전수하는 네트워킹이 잘 유지가 됐는데...” (D)

“협의체나 협의회 구성을 좀 촘촘히 강화하면 이탈을 조금이나마 조금 방지할 수 있지 않을까... 어려움이 있을 때 그 동종 업종에 대해서 피드백과 조언을 얻는 거는 굉장히 큰 의미라고 생각이 좀 들긴 하거든요. 그런 창구 역할을 할 수 있는 게 그런 협의체의 역할이지 않을까” (D)

“부족한 부분들을 좀 채워줄 수 있는 전문가 그룹을 만들어서 상시 모니터링을 통해서 필요한 것들을 할 수 있도록 지원과 연결을 해주는 그런 작업이 폐업 이력을 막을 수 있을 것 같습니다.” (F)

4) 자활기업 발전과 활성화

- 대체로 자활기업의 질적인 변화에 맞는 정책적 비전 및 제도 개선이 자활기업 발전과 활성화에 가장 주요한 요소라는 의견이 제시됨. 전방위적 정책 패키지를 통해 교육부터 브랜딩까지 체계적인 정책 목표 하에 지원 정책이 수립되어야 하며 인적자원에 대한 투자 및 전담 프로그램, 네트워크 활성화 등이 주요한 방안으로 제시됨.
- 자활기업 발전과 활성화에 대해 자활기업 대표자 그룹에서는 ‘걸림돌 제도 개선과 교육 및 네트워크를 통한 자활기업 활성화’라는 주제가 도출됨. 보상 시스템 체계화 및 개발원 차원에서의 공공기관과의 실질적 연대, 입찰 시 가산점, 수급자 자격과 자활근로 연계 문제 등 걸림돌이 되는 제도의 개선과 맞춤형 교육 및 협회와 네트워크 활성화 및 지원을 통해 자활기업 발전의 돌파구를 마련할 것을 주장함.
- 종사자 및 자활사업단 그룹에서는 ‘철저한 준비 및 정책 청사진을 통한 자활기업 역량 강화’라는 주제가 도출됨. 종사자 그룹에서는 ‘교육 및 정책적 청사진’이 중요하다는 의견을 피력하였고 자활사업단에서는 ‘100%로 창업을 준비하는 시간’을 통해 더욱 철저하게 준비하여 창업하기를 원하는 욕구가 드러남.
- 자활현장전문가, 지역자활센터, 광역자활센터 집단에서는 ‘더 단단한 자활기업이 되기 위한 전방위적 정책 패키지 - 교육부터 브랜딩까지’라는 주제가 도출됨. 자활현장전문가 그룹에서는 ‘자활기업의 이미지 및 사회적 인식 재고’를 위한 중앙의 전략적인 사고 변화가 시급하다고 주장하였고 교육 및 상담, 조직 및 지원제도의 변화가 필요함을 역설함. 지역자활센터 실무자 그룹에서는 ‘인적자원 투자 및 전담 프로그램 마련’, ‘대표 브랜드 양성 등 전방위적 정책 패키지 필요’라는 하위 주제가 도출됨. 인적자원 투자 대상에 센터 실무자도 포함되며 전용 회계 프로그램 도입이 시급하다는 의견이 많았음. 자활기업 대표 브랜드 양성하는 등 정책적 차원에서의 자활기업 비전이 필요하다는 인식을 요청함. 광역자활센터 실무자 집단에서는 ‘창업 후 역량이 더욱 강화되도록’(수도권) 경영, 노무, 교육 커리큘럼 개발, 판로나 매출 확대를 위한 전문가 투입 등을 제안했으며 지역 광역자활센터 그룹에서는 ‘다양하고 촘촘한 중앙 단위의 제도적 지원’이

필요함을 강조함. 한시적 인건비, 전문인력지원 요건 완화, 사업개발비 자부담 비율 조정 및 중앙 단위에서 공동의 마케팅을 하고, 전문인력 지원은 소규모 자활기업에게 기회를 제공하며, 지역자활센터 실무자의 한계를 메꿀 전문인력이 투입을 요청함.

〈표 IV-8〉 자활기업 발전과 활성화

구분	주제	하위주제	의미단위
창업 1년 미만	소규모 (5명미만)	보상 체계화 및 혁신을 위한 자체적 노력	<ul style="list-style-type: none"> • 보상 시스템의 체계화 • 기술과 제품 혁신에 대한 기업 자체의 노력
	대규모 (5명이상)	실질적 연대 및 자립하려는 사람들 지원하기	<ul style="list-style-type: none"> • 개발원 차원에서의 공공기관과의 실질적 연대 필요 • 자활·자립 의지에 대한 맞춤형 지원 • 우선 구매제도 및 입찰 시 가산점 도입
자활기업 대표 창업 1년 이상 3년 미만 기업	걸림돌 제도 개선과 교육 및 네트워킹을 통한 자활기업 활성화	소규모 (5명미만)	자활근로 연계 문제 해결 및 지속적 관심 필요 <ul style="list-style-type: none"> • 수급자 자격과 자활근로 연계 문제 해결 • 공간, 매장 구매 지원 제도 필요 • 공무원 및 센터의 지속적 관심 필요
		대규모 (5명이상)	자활기업 가치 측정 및 경로 다양화 <ul style="list-style-type: none"> • 자활기업의 사회 경제적 가치 측정 필요 • 질적인 변화에 맞는 지원 제도 필요 • 경로 다양화와 수급자 일거리 확대 방안 필요
창업 3년 이상 기업		소규모 (5명미만)	네트워킹 지원 및 소규모 개인 기업 지원 필요 <ul style="list-style-type: none"> • 소규모, 개인 기업 지원 강화 • 협회 및 네트워킹 지원 강화 • 성과금, 사업 개발비 지원 확대
		대규모 (5명이상)	동반성장 전략 및 협회 활성화 <ul style="list-style-type: none"> • 동반성장과 협력체계 구축 • 자활기업협회 활성화 및 자활기업 연구 활성화 • 자활기업 조례제정 및 광역기업 활성화 필요
자활기업 종사자	철저한 준비 및 정책 청사진을 통한 자활기업 역량 강화	교육 및 정책적 청사진을 통한 자활기업 역량 강화	<ul style="list-style-type: none"> • 단계적, 체계적 교육 제도 마련 • 고령화 해결을 위한 중간 관리직 성장 방안 필요 • 신규 아이템 및 전문성 강화 • 정책적 청사진과 평가 제도 개선 • 경력 단절 여성을 위한 근무 환경 개선 • 홍보(청년층 대상) 강화

구분	주제	하위주제	의미단위
자활 사업단		100%로 창업을 준비하는 시간 필요	<ul style="list-style-type: none"> • 근무하면서 하는 창업 준비의 어려움 • 지역, 광역센터와의 부족한 의사소통 • 필요한 교육 수강을 위한 대체인력 지원 • 유사 업종의 공유와 연대의 자리 마련 • 자활기업들 간 네트워크를 통한 환기 필요
자활현장 전문가		자활기업 의 이미지 및 사회적 인식 재고	<ul style="list-style-type: none"> • 중앙의 전략적인 사고의 변화가 시급 • 지역자활센터와 광역자활센터 역할의 구분 • 자활기업 창업에 대한 내부의 부정적 인식 해소 • 자활정보시스템 모니터링을 통한 긴급 지원 체계 수립 • 타 기업을 체험하는 인턴십 제도 • 자활기업의 긍정적인 이미지와 사회적 인식 고취 • 구성원의 고령화 대비 복지지원 연계 • 창업 성공 수당 증액, 창업 인센티브 제안 • 전국망의 규모화 사업을 중앙 단위에서 개발 • 소규모 자활기업에 대한 지원시스템 마련
	더 단단한 자활기업이 되기 위한 전방위적 정책 패키지 - 교육부터 브랜딩까지	인적자원 투자 및 전담 프로그램 마련	<ul style="list-style-type: none"> • 센터 실무자 대상 창업 교육 필요 • 자활기업 전용 회계 프로그램 마련 • 자활인으로서의 사회적 책임 고취 교육 • 교육 수당 필요
지역자활 센터		대표 브랜드 양성 등 전방위적 정책 패키지 필요	<ul style="list-style-type: none"> • 자활기업 대표 브랜드 양성 • 트렌드에 맞는 유망업종 개발 • 취·창업 중심의 평가 지표 개선 • 종합 문의센터 설치 및 증대재해 처리 대책 필요

구분	주제	하위주제	의미단위
광역자활 센터	수도권	창업 후 역량이 더욱 강화되도록 지원	<ul style="list-style-type: none"> • 잘할 수 있고 흥미가 있는 아이템 선정 • 경영, 노무, 마케팅 대비 • 교육 커리큘럼 개발 • 지회 설립 • 판로나 매출 확대를 위한 전문가 투입 • 구매 재활성화 필요 • 우선구매 비율 높여야
	지역	다양하고 촘촘한 중앙 단위의 제도적 지원	<ul style="list-style-type: none"> • 홍보 마케팅 전문가에 대한 높은 수요 • 한시적 인건비 중복지원 불가 문제 • 전문인력지원 요건 완화 • 사업개발비 자부담 비율 낮춤 • 공동의 마케팅 - 예코 워싱의 기업화 • 아이템과 생산품에 대한 홍보를 통해 자활기업 인식재고 • 아이템을 비롯하여 실무자 선택으로 운영되는 악순환 • 전문컨설턴트의 배치로 상시 모니터링을 통해 컨설팅과 지원을 연계 • 전문인력은 소규모 자활기업에게 적극 지원 • 센터 실무자의 한계를 메꿀 전문인력

(1) 걸림돌 제도 개선과 교육 및 네트워킹을 통한 자활기업 활성화 : 자활기업 대표

① 보상 체계화 및 혁신을 위한 자체적 노력

- 이 그룹에서는 자활기업 창업 후 보상 급여 도입 등 보상 체계가 필요하다는 의견과 기술과 제품 혁신에 대한 자체적인 노력과 지원으로 앞날을 긍정하는 의견이 표출됨.

“인센티브 제도, 차등적인 지급 등을 통해서 더 일을 하고자 하는 사람에게도 보상이 뒤따르는 체계로 시스템화 되어야 한다고 생각합니다.”(A)

“새로운 아이디어가 잘 통해서 LH 관공서 공사를 도맡아서 돈도 꽤 벌었습니다. 아이디어와 대책을 세워놓고 일을 하게 되니 앞으로는 더 잘될 것 같습니다.”(C)

② 실질적 연대 및 자립하려는 사람들 지원하기

- 창업 1년 미만 대규모 기업 대표자 그룹에서는 제도적으로 우선 구매제도 및 입찰 시 가산점을 도입하여 여성기업이나 장애인기업과 같은 제도적 혜택을 통해 시장진입 장벽을 낮출 필요가 있다고 봄. 또한 자활에 대한 ‘의지’의 지속가능성이 중요하다고 평가하기에 자활이나 자립 의지를 가진 사람에 대한 맞춤형 지원이 필요하며 성과금과의 형평성을 재고할 것을 요청함. 또한 개발원 차원에서 공공기관과의 실질적 연대를 통해 불필요하게 설명해야 하는 어려움을 해결해 주기를 원함.

“청소업종, 집수리 등은 공공기관에서 수의계약보다는 입찰을 하는 경우가 많아졌어요. 그때 0.5점, 1점 차이로 떨어지거든요. 자활기업도 여성기업이나 장애인기업처럼 가산점을 주면 좋겠습니다.”(F)

“내가 조금이라도 여기서 벗어나고 싶다. 월급이 많은 적든 간에, 진짜 자립하고 싶다는 의지가 있는 분들은 자활기업으로 나오시더라고요. 그런데 그런 분들이 요즘 많이 드물지 않나 싶어요. 그렇기에 자립하려는 의지를 가진 분들에게 지원이 필요해요.”(F)

“지자체 주무관들이 6개월에 한 번 1년에 한 번씩 바뀌어요. 그러면 또다시 이걸 설명해야 하고 이런 부분이 참 골치 아프죠. 개발원에서 공공기관, 공무원들에게 자활기업을 잘 설명해 주면 좋겠다는 생각입니다.”(E)

③ 자활근로 연계 문제 해결 및 지속적 관심 필요

- 창업 1-3년 미만 소규모 자활기업 대표들은 수급자 자격과 자활근로 연계 문제를 해결하여 일하고 싶어도 수급권 유지를 포기해야 하기에 기업에 오지 못하는 상황을 해결해 줄 것을 요청함. 또한 공간이나 매장 지원 문제 해결과 공무원의 마인드 변화, 센터의 지속적인 관심이 필요하다는 의견을 피력하였음.

“일하고 싶은 분들이 많아도 수급권 유지나 임대 아파트에서 나가야 되는 상황이 되어서 일하러 오지 못하는 경우가 많아요. 포기해야 할 게 많으니까. 이런 상황에 맞게 사람을 쓸 수 있게 융통성을 발휘해 주면 좋겠어요.”(E)

“공무원들부터 마인드가 바뀌어야 될 것 같아요. 자활기업 생기면 자기네들 성과이기도 한데 그러면 관심 좀 가지면 좋은데 전혀 관심도 없고 귀찮아해요. 협력을 해줘야 하는데 오히려 센터도 없애려 하고”(G)

“시에서 월세 지원 혹은 시에서 공간 구매를 해주고 장애인기업처럼 혜택을 주면 좋을 것 같아요.”(I)

④ 자활기업 가치 측정 및 경로 다양화

- 창업 1-3년 대규모 자활기업 대표 그룹에서는 자활기업이 복지 예산 절감과 사회적 가치를 창출하는 역할을 하고 있다는 것을 입증하기 위해 자활기업이 고용한 수급자 1명당 복지 예산 절감 효과 등을 데이터로 수치화하고, 기업이 가진 경제적·사회적 가치를 체계적으로 측정해야 한다고 주장함. 또한, 수급자의 역량에 맞는 지원 제도를 마련하고, 일자리와 관련된 자격증 과정을 다양화하여 유통, 쇼핑몰, 다회용기 세척 등 새로운 분야로 확장할 필요가 있다고 제안함. 이와 함께, 자활 근로 사업단 뿐만 아니라 외부에서도 자활기업으로 진입할 수 있도록 경로를 다양화하고, 전국적으로 자활기업 활성화를 위한 기획과 정책을 입안해야 한다고 주장함.

- 이러한 의견들은 자활기업의 질적인 변화에 맞는 지원 제도의 변화 필요성으로도 수렴됨. 즉, 수급자에 대한 고정관념을 버리고 수급자와 차상위계층, 장애인을 고용하고도 성공하는 기업이 자활기업이라는 것에 대한 긍지를 가지고 이들의 역량에 맞는 지원 제도를 종합적으로 설계해야 한다는 것임.

“자활기업의 사회적 가치 사회 경제적 가치를 측정해서 수급자 1명을 고용했을 때 복지 예산이 얼마만큼 줄어드느냐 등에 대한 데이터들을 확보할 필요가 있습니다. 자활기업이 복지 예산을 줄이는 일이고 사회적 가치가 있다는 것을 수치로 보여줘야 합니다. 우리가 하는 가치에 대한 경제적 가치들을 좀 증명해 볼 필요성이 있다고 봅니다.”(J)

“자활센터 평가받을 때 자활기업의 생존율과 자활기업의 연속성에 대한 평가도 있어야 합니다. 창업기업 유지율도 평가 항목에 들어가야 센터에서도 계속 관심을 갖지 않을까요?”(J)

“사업단에서만 꼭 자활기업이 나와야 하는 게 아니라 밖에서도 들어올 수 있게 경로를 다양화했으면 좋겠어요. 자활센터, 자활사업단을 통해서 자활기업으로 간다는 그 고정관념이 너무 많은데 그걸 깨야죠.”(K)

“수급자라고 해서 역량이 떨어지는 게 아니라 경제적인 여건만 좀 열악할 뿐이라고 봅니다. 저희 자활기업도 수준이 좀 높아졌다고 생각합니다. 사람들의 역량도 늘어나고 하기 때문에 그에 맞는 지원 제도가 필요합니다.”(K)

⑤ 네트워킹 지원 및 소규모 개인 기업 지원 필요

- 창업 3년 이상 소규모 자활기업 대표 그룹에서는 사업단이 아닌 자활기업에 성과금을 지원하고, 법인이 아닌 개인 기업에 더 지원이 필요하며 사업개발비를 확대하여 신메뉴 개발이나 장비 구매 등 실질적인 성장을 돕는 제도가 있어야 한다고 주장함. 협회 사무국과 자활기업에 전문인력을 지원하고, 협회비 부담 문제를 해결하여 기업들이 네트워킹과 지원사업에 참여할 수 있기를 원했으며 자활기업 연수원을 마련하여 네트워킹과 협력을 촉진할 것을 제안함.

“전문인력 지원 5인 이상 기업만 신청 가능한데 3인 미만 자활기업에게도 기회를 주었으면.”(N)

“개인사업자는 말 그대로 버려요. 법인이 아니라서 지원할 수 없다고 해요. 법인 전환이라는 게 쉬운 것도 아닌데.”(N)

“사업단보다는 기업에 성과금이 지원되어야 한다고 봐요. 실 틈 없이 일하는데 인센티브를 줘야 하지 않을까요?”(M)

“자활기업협회와 지부가 활성화되어 네트워킹이 잘되면 좋겠어요, 협회 사무국에 전문인력 지원을 해주셨으면 좋겠어요. 인력이 없으니 지원사업을 할 수가 없어요.”(O)

⑥ 동반성장 전략 및 협회 활성화

- 창업 3년 이상 대규모 그룹에서는 사회적경제와의 동반성장 전략 및 협력체계 구축의 필요성과 민관거버넌스, 혹은 민민거버넌스 강화를 위해 자활기업협회 활성화에 대한 의견도 다수 표출됨. 센터 실무자를 국비나 지자체에서 지원하는 것처럼 자활기업협회 실무자 인건비 일부를 국가에서 지원하는 방안 등도 제시되었고 이 연구와 같이 자활기업 관련 연구가 계속하여 꾸준히 진행되어서 자활기업에 대한 학문적 의미 해석과 실질적 성과에 대한 평가가 이루어져야 한다는 의견도 표출됨.
- 또한 소규모 자활기업의 한계를 극복하기 위해 광역기업 확대를 통한 규모의 경제를 실현할 필요가 있다고 봄. 광역 단위로 협력 체계를 구축하면 인력과 자원을 효율적으로 활용할 수 있으며, 대규모 사업에도 참여할 수 있는 역량을 키울 수 있기 때문. 자활기업 대표들은 자활기업은 지역사회와 공동체를 지키는 역할을 충분히 해야 하기에 조레나 협의체 구성이 필요하다는 의견을 제시함. 또한, 초창기에 자활 분야에 다분하였던 ‘공동체’ 의식 약화에 대해 걱정하며 보신주의와 운동성 약화라는 현 상황에 대한 위기의식도 표출됨.

“사람이 제일 중요합니다. 그래서 교육이 계속 필요합니다. 기술 시공 능력이 갖춰져야 하는데 이게 단시일 내에 좀 힘들어요. 건설 협동조합 등에서 교육을 하는데 비용이 엄청나요. 특정 업종에 맞는 교육을 좀 진행해 줬으면, 혹은 전문적인 교육기관 이런 게 좀 있었으면 좋겠습니다.”(P)

“자활센터에 인력 지원하듯이 자활기업협회에도 그런 전향적인 지원이 필요하다고 봅니다. 자활기업 활성화 연구를 협회에서 할 수 있게 하면 좋겠어요. 연구 인력을 지원해 주면 충분히 기업 발전 활성화와 연관되어 결과물이 나올 것 같습니다.”(Q)

“예전에는 실무자들도 자활공동체 이런 의식이 있었고 문제가 있으면 공무원들과 대등하게 이야기도 했는데 지금은 거의 수직적인 관계로 바뀌고 있고 전반적으로 자활의 운동성이 많이 약화됐죠.”(Q)

“자활 지원 조례를 비교하고 우수한 내용의 조례들을 배포 확산하는 게 필요하다고 봅니다. 조례 관련 필요성 교육도 하고, 지원 조례가 만들어져야 지원도 할 수 있고 이런 거잖아요. 그런데 자활 지원 조례에 자활‘기업’ 지원 내용이 꼭 들어가야 합니다. 자활기업과 관련된 지원을 명시화하는 작업이 꼭 필요하다고 생각합니다.”(Q)

(2) 철저한 준비 및 정책 청사진을 통한 자활기업 역량 강화 : 자활기업 종사자, 자활사업단

① 교육 및 정책적 청사진을 통한 자활기업 역량강화 : 자활기업 종사자

- 자활기업 종사자들은 지속 가능한 성장에 ‘교육’이 가장 필요하다고 피력함. 물론, 현장 일로 녹초가 되어서 교육받는 것을 달가워하지 않지만 직무 교육보다는 오히려 조합원과 직원 대상 협동 정신을 교육해야 할 필요가 가장 높다고 주장함. 또한 단계적, 체계적 교육 제도 정착을 통해 개별 기업에서 교육을 위해 감수해야 할 예산이나 일정상의 어려움들이 해소되기를 바라고 있었음. 수요자에 맞춘 교육 일정, 찾아오는 교육 등에 대한 수요가 높았으며 자활기업의 고령화 해결을 위해 중간 경영진 관리직을 키우는 인력 양성 정책이 필요하고 신규 아이템 발굴 및 전문성 강화를 통해 ‘일반 기업과 경쟁할 수 있는 수준까지’ 나아가도록 지원해야 한다고 주장함.
- 또한, 자활기업에 대한 통 큰 그림, 정책적 청사진이 제시되어서 단계적이고 세부적인 가이드라인이 세워지기를 바라고 있었음. 사업별 지원이 아니라 ‘자활기업 수준을 어디까지 끌어올리고자 하는지’에 대한 정책적 비전 설정이 필요하다고 보는 것임.
- 이와 함께 경력 단절 여성에게 우호적인 근무 환경을 조성하여 중장년 경력 단절 여성들이 자활기업에서 일할 수 있는 환경을 조성하고 홍보, 특히 청년층 홍보를 강화하여 청년층이 자활기업에 유입될 수 있게 해야 한다고 주장함.

“직무 교육은 한 번씩 위해서 하지만 진짜 필요한 교육은 협동조합 정신, 필요성 이런 교육인데 그런 교육이 잘 없어서 아쉽지요. 이런 마인드에 대한 교육을 의무교육으로 시스템화할 필요가 있습니다.”(B)

“저희 기업에서는 현장 기사님들이 교육으로 빠진 일당을 교육 급여 방식으로 챙겨드립니다. 이렇게 교육 참여시 교육 급여를 지원하는 것을 제도화하거나 업종별로 비교적 한가한 시간에 교육을 배정하는 등의 수요자 맞춤형 교육 지원 제도 필요합니다.”(A)

“자활기업의 뒤를 이을 인력이 필요한데 40대가 너무 없어요. 중간 경영진, 관리직들을 성장시켜야 할 것 같아요.”(B)

“정말 내세울 수 있는 제품을 만들거나 내세울 수 있는 서비스로서 고객들한테 이렇게 다가가는 기업이 돼야지만 자활기업이 잘될 것 같아요. 일반 기업과 경쟁할 수 있는 수준까지 나갈 수 있도록 노력이 더 필요하죠.”(C)

“자활기업에 대한 정책적 청사진이 필요하고요. 단계별, 세부적 가이드라인이 필요합니다. 그냥 인건비 얼마 지원하고 규모화 사업 얼마 지원하고 이런 식이 아니라, 자활기업 수준을 어디까지 끌어올릴지, 정책적 지원을 어디까지 할지를 좀 정해야 할 것 같구요.”(B)

“경력 단절 여성들이 자활기업에서 일하기 편하게 근무 시간을 좀 유연하게 조정 해주면 좋을 것 같아요. 충분히 일을 하고자 하고 능력 있으신 경력 단절 여성들을 끌어내기 위한 근무 시간 조절이 필요할 것 같습니다.”(A)

“젊은 청년들이 복지제도나 자활에 대해 알 수 있게 홍보 방식이나 통로가 달라져야 할 것 같아요. 인스타그램 유튜브에 이런 복지제도와 자활기업 홍보를 해야 청년들이 쉽게 접근할 수 있을 것 같습니다.”(D)

② 100%로 창업을 준비하는 시간 필요 : 자활사업단

- 자활사업단 참여자 그룹에서는 자활기업 발전과 활성화에 대해 ‘100%로 창업을 준비하는 시간이 필요함’을 하위주제로 추출함. 즉 ‘현장에서 일하다 보니 창업 준비하랴 교육 받으랴’ 분주한 일과 가운데 창업을 준비하기에는 어려움이 있음.
- ‘지역, 광역센터와의 부족한 의사소통’의 어려움을 언급함. 또한 창업에 ‘필요한 교육 수업을 위해 대체인력 지원’을 약속받았지만 여의치 않아 포기하였음.
- 다른 참여자는 자활기업의 활성화를 위해서 ‘유사 업종의 공유와 연대의 자리’가 마련되어, ‘자활기업들 간 네트워크’를 통해 고민을 나누고, 환기가 될 수 있는 자리를 제안함.

“창업 준비 과정에서 현장에서 일하다 보니까 동시에 창업 준비하랴 교육받으랴... 자활기업에서 근무하면서 창업하기에는 좀 그것 좀 어려움이 있다, 우리가 참여자이기 때문에 동시에 하기는 좀 애로사항이 있는 것 같습니다.” (A)

“컨설팅 때문에 막 쉬는 날에도 불려나가고 지금 정신이 굉장히 없거든요. 근무 조금 빠지더라도 이런 좀 100%로 준비할 수 있는 시간을 조금 마련해주면 좋지 않을까...” (B)

“자활기업 창업을 나가면서 광역센터랑 지역자활센터랑 이렇게 셋이서 연결이 돼가지고 진행을 하게 되는데 조금 답답할 때가 있어요. 먼저 말씀해 주기 전까지는 저희가 계속 물어보는 것도 좀 그렇잖아요. 그래서 진행 상황도 좀 듣고 싶고 물어보고 싶은 것도 있는데 이게 소통이 좀 부족한 느낌이 있어요.” (B)

“대체 인력을 미리 고용을 해서 이제 그런 교육 과정들을 들을 수 있는 시간도 충분히 주겠다 했는데 막상 들어오니까 얘기를 꺼내기가 쉽지가 않더라고요. 사실 나가기 전에 필요한 좀 듣고 싶은 교육들이 있는데 제 근무시간이랑 맞지가 않아서 포기하는 경우들이 있는데...” (B)

“자활센터 안에서 유사한 업종들이 조금 더 연대할 수 있는 그런 공유들을 할 수 있는 자리들이 좀 필요하지 않을까...” (C)

“자활기업들 간의 네트워크가 된다면 좀 더 다양한 부분에서 좀 고민해 보고 생각해 보고 그게 좀 환기가 될 수 있지 않을까라는 생각이 좀 들었습니다. (C)

(3) 더 단단한 자활기업이 되기 위한 전방위적 정책 패키지 : 자활현장전문가, 지역자활센터, 광역자활센터

① 자활기업의 이미지 및 사회적 인식 재고 : 자활현장전문가

- 자활현장전문가 집단은 ‘자활기업의 이미지 및 사회적 인식 재고’를 자활기업 활성화에 대한 하위주제로 추출함. 우선 전략을 재수정하고 교육 및 상담, 조직 및 지원제도를 어떻게 바꿔야 할 것인가에 관해 중앙의 전략적인 사고의 변화가 시급함. 또한 광역자활센터와 지역자활센터의 역할을 구분하여 자활기업 관리, 운영 지원은 광역센터가, 복지시설에 맞는 전문성과 인적자원 개발은 지역자활센터가 담당할 것을 제안함.

- 자활기업 창업에 대한 내부의 부정적 인식을 해소할 필요 있음. 자활정보시스템 데이터 모니터링을 통한 긴급 지원 대책 수립하며, 창업 준비 과정에서 타기업 체험을 할 수 있는 인턴십 제도 마련을 제안함.
- 자활기업의 긍정적인 이미지를 위해 홍보 활동이 필요하고, 자활기업 참여자의 고령화 문제를 복지자원을 연계하여 해결함. 창업 성공 수당 증액, 창업인센티브 제안하며, 5대 표준화 사업으로 보호된 시장들이 존재했던 경험으로 전국망의 규모화 사업을 중앙 단위에서 개발, 소규모 자활기업에 대한 지원시스템 마련을 제안함.

“현장의 지역자원센터의 역량문제로만 접근하는 게 아니라 시스템문제라고 보거든요. 긴밀하게 중앙에서 전략을 재수정을 해야지, 교육을, 상담을, 기관을 어떻게 바꿔야 될 거고 지원 제도를 어떻게 바꿔야 될 거냐 이런 전략적인 사고를 해야 한다. 큰 변화 앞에서...” (D)

“지역자활센터하고 광역자활센터의 역할이 조금 더 이제 구분이 돼야 될 거라고 생각을 하는데 관리나 운영 지원에 대한 역할을 광역자활센터가 더 가져갈 수 있게끔 분리를 좀 하는 게 좋겠다. 지역자활센터는 사람을 계속 키워나는 이런 쪽으로 방향 자체를 설정하면서 제도들을 조금 더 거기에 맞게 설계를 해 나가는 게 저는 좀 중요할 것 같아요.” (D)

“대부분은 자활기업 해봤자 2~3년 안에 다 망한다. 80~90%가 망한다 이런 인식을 대부분 가지고 있으면 창업이 당연히 안 일어나죠. 근데 문제는 센터 종사자들도 그런 인식을 가지고 있기 때문에 어려워지는 거죠. 그래서 그런 인식들을 어떻게 해소할 것인가” (D)

“자활정보 시스템이라는 게 있잖아요. 데이터를 좀 보면서 인원이 너무 줄거나 매출이 좀 줄거나 이런 데들은 뭔가 긴급 지원하거나 이렇게 할 수 있는 그래서 살피고 그리고 뭔가 긴급 지원 체계를 좀 가져가서 여기가 경영 위기에 더 빠지지 않게 할 수 있는 뭔가 이런 지원책이 좀 필요하지 않을까 싶어요” (E)

“실제 중소기업들이 10년 이상 정말 세팅이 잘 된 기업에 가서 한 달 정도 근무를 해본다든지 그러면 그 안에서 구성원들도 어떻게 세팅을 하는지... 예비 자활기업이 있으면 좋겠지만 지금 그게 없으니까 그 준비하는 과정에서부터 참여를 하게끔 하면서...” (A)

“사회적기업은 사회적기업이라는 명칭을 활용해서 영업을 하려고 하네요. 근데 자활기업은 자활기업이라는 걸 숨기려고 그러다 보니까 판로에서 자활기업이라고 하는 이미지와 명칭에 도움이 돼야 되거든요. 자활기업의 이미지와 사회적 인식을 어떻게든 좀 긍정적으로 이걸 할 거냐가 이제 굉장히 영향이 큰 것 같아요.” (D)

“대표자분들이나 구성원들의 건강 문제가 제일 큰 부분인데 고령화문제에 대해 기업으로 나가면 사실 지역자활센터 케어에서 모든 것이 다 떨어져 나가는 부분이어서, 건강검진이든 치료치료든 구성원들도 받아야 하는 복지 혜택을 만들어줬으면 좋겠다.” (C)

“3차 급여 계획에서 창업에 대한 성공수당 그러니까 성공 수당금을 얘기를 했었고 관심을 갖고 있는데 실제로 올해 시행된 게 100만 원을 주거든요. 이것 때문에 창업이나 취업을 하지는 않지만 그래도 어느 정도 도움이 되고 내가 한번 해 봐야겠다 하는 도전 의식 정도는 좀 생길 수 있는 어느 정도 이제 좀 금액이어야 되는데...” (B)

“창업 인센티브나 혹은 취업 인센티브나 저희가 경기도가 잠깐 반짝 한 해 동안 취업 창업 성공수당 지원해주던 사업이 있었어요. 근데 실질적으로 물론 금액은 얼마 되지 않지만 어쨌든 할까 말까 할까 말까 고민하는 단계를 한 번은 더 이제 걸어가게 하는 그런 요인이 됐다” (C)

“과거에는 5대 표준화 사업이 있어서 그 사업을 중심으로 해서 보호된 시장들이 좀 있었던 거죠. 기업들을 좀 그런 기반으로 해서 규모화하는 게 되게 중요하다는 생각이 들고 저는 중앙단위에서 그런 소셜 프랜차이즈나 이런 식으로 해서 전국망의 사업들을 같이 해서 홍보하고 마케팅하는 그런 부분들을 개발해야...” (G)

“소규모 자활기업들이 많이 창업되는데 실은 소규모 기업들 같은 경우는 지원책들이 많지는 않아요. 중앙자활 자금 같은 경우는 소규모 기업이 지원해서 그것들을 받기에는 쉽지 않아요. 소규모 자활기업에 대한 지원이 좀 시스템이 좀 마련돼야 되지 않을까 이런 생각이 들고요.” (G)

② 인적자원 투자 및 전담 프로그램 마련, 대표 브랜드 양성 등 전방위적 정책 패키지 필요 : 지역자활센터

- 지역자활센터 실무자들도 자활기업에 대해 잘 알지 못하는 상태에서 창업을 하는 경우가 있기에 자활센터 실무자 대상 창업 교육을 통해 역량을 강화하고 ‘대부분 사회복지사 자격’을 가지고 있는 센터 실무자에게 창업에 따른 행정, 세무, 노무 지원을 모두 담당하게 하는 것은 무리이기 때문에 자활기업 전용 공통 회계 프로그램을 제공하고 행정 전담 인력 지원으로 창업지원의 부담을 해소할 필요가 있다고 주장함.
- 또한 자활기업 참여자의 인적 자원 향상을 위한 체계적 교육을 제공하길 원했으며 이 교육에는 직무 교육 외에 자활인으로서의 사회적 책임과 인식을 강화하기 위한 교육이 포함되어야 한다고 봄. 현실적으로 교육에 참여하기 어려운 조건을 개선하기 위해 교육 수당의 대안도 제시함.

“자활센터 실무자들 대상 자활 창업 교육도 꾸준히 필요할 것 같아요. 저희는 너무 모르고 시작해서 진짜 고생했거든요.”(C)

“행정이나 세무, 노무 문제는 센터도 막막합니다. 대부분 사회복지사 자격을 갖고 있는데 재무나 노무 문제까지 체득하진 못하고 있죠. 그래서 나가시자마자 노무사와 회계사와 계약을 체결하라고 말씀을 드려요. 우리도 다 알지 못한다. 그런데 한참 뒤에 왜 이런 거 안 가르쳐주나라고 말씀을 하시면 어안이 병병하죠.”(D)

“자활기업들이 공통으로 쓸 수 있는 간단한 회계 프로그램이 있어서 공유되면 정말 좋겠습니 다. 요양 쪽에서 쓰는 엔젤 시스템이나 이런 것이 자활기업에도 있으면 센터 실무자들도 검토 하기 편하고 기업 하시는 분들도 정말 편리할 것 같습니다.”(C)

“직무 교육은 의무적으로 받고 있지만 그 외의 교육이 있어서 인적자원 수준을 높여야 할 것 같아 요. 사회복지자금 사업으로 기능보강 사업은 하는데 단순히 장비 사주고 ‘땡’ 치고 이런 게 아니 라 인적자원을 키우자, 그들 스스로 자생력을 기를 수 있게끔 하자라고 해서 그 예산을 돌렸어요. 자격증부터 사업에 도움 될 수 있는 인적자원들 교육할 수 있게끔 내용을 좀 바꿨는데 이분들이 기능보강 줄었다고 들고 일어나서 신청도 안 들어오고 그랬습니다. 처참히 실패했습니다.”(G)

“교육에 참여하면 수당을 주는 방안도 필요한 것 같아요. 하루 일을 못 하니까 그만큼은 아니더라도 일정 정도의 수당을 줘서 교육에 참여할 수 있도록 계속 유도를 하면 어떨까요?”(A)

“창업 전에 인식 변화를 위한 교육이 더 필요하다고 생각해요. 자활기업은 공적 자금, 세금이 들어가는 건데 대표 본인의 것이라는 생각도 좀 하는 것 같습니다. 교육에 이런 부분도 들어가서 자활기업의 사회적 책임에 대한 인식을 좀 강화했으면 좋겠습니다.”(E)

- 전문 기업 컨설턴트를 통한 사업계획서 심사와 권역별 지정 전문가 위촉으로 창업 성공 가능성을 재고해야 하며 시장 트렌드에 맞는 아이템 발굴과 유망업종 정보 제공으로 경쟁력을 강화해야 할 것도 제안함. 이에서 더 나아가 자활기업의 프랜차이즈 시스템 개발을 통해 전국적 규모로 자활기업을 키우는 것을 제안함.
- 또한 진입률이나 취·창업률이라는 평가 지표로 인해 창업에 대한 부담이 있기에 평가 시스템 개선이 필요하며 자활기업 우선 계약 제도의 조정을 통해 공정성과 실효성을 높일 필요가 있다고 봄. 전담 문의·상담 창구를 설치하여 창업 후에 겪게 되는 다종 다기한 문제들을 신속 정확하게 상담받아야 할 것을 제안함. 더 나아가 창업 후 발생 가능한 안전사고와 관련된 대책을 마련하여 기업의 지속가능성을 확보하는 등 통합적인 정책 패키지 필요함을 역설함.

“전문 기업 컨설턴트가 창업할 때 사업계획서를 확인해 줬으면 좋겠습니다. 광역에서 심사를 할 때면 내가 전문가가 아닌데 뭘 판단한다는 거지? 그런 생각이 듭니다. 일차적으로 개발원에서 권역별 지정 전문가를 뒤편이라고 생각해요.”(G)

“자활기업 유지를 위해 다양한 아이টে이나 사업성을 고민해야 할 것 같아요. 이런 것들을 알려주는 교육이 필요합니다. 특히 음식으로 내보내는 기업은 너무 어렵거든요. 전반적으로 유망업종에 대한 정보 같은 것도 제공해 주면 좋을 것 같아요.”(B)

“자활기업이 다 개별적으로 움직이는데 이제는 개발원 차원에서 전국적으로 큰 사업을 프랜차이즈 식으로 운영하면 어떨까 합니다. 자활 프랜차이즈를 만들어서 이거는 자활기업이 제일 잘해. 전국적으로 내려보내고 시도에 형편에 맞게 운영할 수 있게끔 하는 대표 브랜드가 하나 나오면 참 좋겠다는 생각이 드네요. 그런 게 있으면 사업단에서 도입해서 미리 키워서 기업을 나가는 방식도 좋을 것 같아요.”(G)

“기본적으로 참여자의 진입률이나 취·창업 평가를 지표 점수와 비중에서 높게 잡고 있는데 저희는 의뢰를 받는 입장이잖아요. 발굴을 하지 않는 상황에서 진입률을 성과 지표로 삼는 것 자체가 조금 문제죠. 또 취·창업률의 지표를 맞추다 보니까 기업으로 나가기 싫으신 분들도 있는데 사업단이 오래됐고 어느 정도 매출이 나오니 센터에서 알게 모르게 푸시를 해서 내보내는 경우도 없지 않아 있어요. 그런 경우 금방 다시 돌아오시기도 해요.”(D)

“기업 나가신 분들도, 센터에서 창업 담당하는 분들도 물어볼 데도 없다는 것이 문제입니다. 다 각자 공부하면서 배워가는 거죠. 종합 문의 창구처럼 자활기업 전담 문의 창구가 있으면 좋겠어요.”(A)

“기업의 규모가 커지면서 시설 설비와 점검, 중대재해 처리 등에 관해서도 대비해야 하는데 이것에 대해 개발원이나 강의에서 도움을 주지 않고 있어서 이것도 빨리 대책이 필요한 것 같아요.”(D)

③ 창업 후 역량이 더욱 강화되도록 지원 : 광역자활센터 (수도권)

- ‘창업 후 역량이 더욱 강화되도록 지원’을 하위주제로 추출하며, 창업자가 잘할 수 있고 흥미를 지닌 아이টে을 선정하여 창업 후 경쟁력을 갖출 수 있도록 하며, 경영, 노무, 마케팅을 대비하여 준비하고, 교육 커리큘럼 개발로 창업 후 역량 강화를 포함.
- 모여서 좀 뭔가 시너지를 낼 수 있고 사업을 좀 더 확장해 나갈 수 있도록 지회 설립을 통해 도움을 받도록 제안함. 판로나 매출 확대를 위한 전문가를 투입하고 구매 재활성화를 통해 우선구매 비율 높여야 함을 주지함.

“자활기업이 될 수 있는 아이템 선정이 제일 중요한데 개별 지역자활센터에서 사업 아이템을 선정하는데 자활기업으로 나갔을 때도 경쟁력이 있는 아이템을 찾고 발굴하고 보급하는 게 제일 중요하다. 아이템을 선택하는데 자기가 잘할 수 있고 흥미가 있고 이런 것들이 아니고 자리가 그쪽밖에 없어서 어쩔 수 없이 참여했다.” (C)

“자활기업 나간다는 건 말 그대로 비바람 몰아치는 야생으로 나가는 건데 자활근로 하는 동안에 그 야생의 환경에 우리가 적응할 수 있는 경영, 노무, 마케팅, 이런 것들을 실제로 대비해서 준비해 놓지 않으면 안 된다.” (C)

“창업하고 나서 더욱더 역량을 강화해 낼 수 있는 그런 교육들이 실질적으로 필요, 교육 책자를 제작하여 배포하고 있고, 교육 커리큘럼을 개발하여 시범 운영을 해봤는데 만족도가 상당히 높아...” (C)

“어쨌든 핵심은 저는 교육이라고 생각해요. 그런 것들이 어느 정도 좀 잘 이렇게 정착이 되면 지역 내에 있는 자활기업들이 모여서 좀 뭔가 시너지를 낼 수 있고 사업을 좀 더 확장해 나갈 수 있도록 지회 설립을 합니다. 지회 설립을 함으로써 지자체에 요구할 수 있는 그 파워도 사실은 더 크게 작용할 수 있다.” (B)

“판로나 매출을 확대하기 위한 전문가의 투입도 필요하고...” (B)

“구매 재활성화가 필요하다고 생각하는데, 이전에는 활발하게 우선구매 박람회 등을 했는데 그 자리에서 공공기관들과 계약도 하고 협의도 하고 여러 가지 과정을 거쳐서 자치구하고 거래가 많이 이루어지고 굉장히 많은 효과를 봤어요. 그래서 그게 어느 순간 다 감소했거든요.” (A)

“규모화된 단위로 공공사업을 좀 하고 싶은데 지금 환경이 그렇지 못해서 이것들이 좀 활성화할 수 있는 방법으로 우선구매를 장애인 비율이 높이듯이 그렇게 높여서 진입할 수 있도록 해줘야 한다 이런 생각이 있습니다.” (A)

④ 다양하고 촘촘한 중앙 단위의 제도적 지원 : 광역자활센터 (지역)

- 광역자활센터(지역)는 자활기업 활성화에 관해 ‘다양하고 촘촘한 중앙 단위의 제도적 지원’을 하위주제로 추출함. 제도적으로 한시적 인건비 중복지원 불가 문제 해소, 전문인력 지원 요건 완화 및 사업개발비 자부담 비율(30%) 낮춤을 제안함.

- 중앙 단위에서 공동의 마케팅을 통해(예, 에코워싱) 중앙자활기업을 성장시킬 것을 제안함. 아이템, 생산품에 대한 홍보를 통해 자활기업의 인식 재고. 홍보 마케팅 전문가에 대한 높은 수요가 있어 온라인 홍보와 판매에 도움을 원함.
- 아이템 등이 실무자 선택으로 운영되는 악순환을 개선하고자 전문 컨설턴트의 배치로 상시 모니터링을 통해 컨설팅과 지원을 연계함. 특히 전문인력 지원은 소규모 자활기업에게 기회를 제공할 것으로 예측되며, 지역자활센터 실무자의 한계를 메꿀 전문인력이 투입되어 안정을 꾀해야 함을 제안함.

“온라인으로 홍보하거나 판매하려면 전문가가 있어야 되는데 개발원 차원이든 광역 차원에서 그런 홍보 마케팅 전문가를 좀 두면 좋겠다...” (E)

“지침의 문제이긴 한데 창업할 때 한시적 인건비 지원을 받은 분들은 예전에 받았던 분은 다시 창업을 하고 싶어도 인건비 지원을 못 받아요. 한시적 인건비를 한 번 받았던 분들은 다른 기회가 왔을 때 다시 받을 수 없는..” (E)

“전문인력 지원 요건이 5인 이상 사업자의 법인이라는 부분이 좀 완화가 됐으면 좋겠습니다. 사업개발비의 자부담을 아예 없앨 수 없다면 30%라는 비율이라도 조금 낮출 수 있다면 좋을 것 같고” (D)

“개발원이나 중앙 단위의 약간 공동의 마케팅 공동 마케팅에 대한 역할이 좀 필요하지 않을까 라는 생각이 좀 들거든요. 대기업처럼 중앙 단위에서 이제 그런 일련의 아이템을 자활기업 여러 군데 같이 공공으로 할 수 있는... 사업단 아이템 중에 이제 에코워싱을 이제 기업화로 만들어버리는 공동의 마케팅적인 부분이 좀 필요하면 좋지 않을까” (D)

“자활기업에 대한 아이템, 생산품에 대한 인식에 대한 홍보에 대한 부분도 조금 더 추가적으로 말씀을 좀 드리도록 하겠습니다.” (D)

“전문 그룹의 컨설턴트들을 구역을 나눠 사업단이나 자활기업에 배치를 해서 상시 모니터링을 하고 거기에서 나온 컨설팅 결과물에 의해서 필요로 하는 컨설팅이나 자원들을 지원받을 수 있도록 하는 사업...” (F)

“개발원에서 전문인력 지원하는 조건이 법인일 것, 5인 이상의 구성원이라는 조건들이 있는데 5인 이상이 되면 업무가 분장이 돼서 나눠서 할 수가 있어요. 2인 3인 같은 경우는 대표님이 다 하셔야 되거든요. 자활기업 활성화를 위해서는 적은 인원의 구성원을 갖고 있는 소규모 자활기업들에게 적극적으로 지원을 해줘야 될 필요성이 있겠다...” (F)

“최소 유지기간은 제가 볼 때 한시적 인건비 100%가 지원되는 2년 정도인 것 같아요. 대표자의 전문성도 낮고, 지역자활센터의 실무자의 지원이 조금씩 줄어드는 그런 현상이 나타날 거예요 그 사이를 메꿔줄 수 있는 전문인력이 바로 투입되어 안정화가 되지 않는 이상 자활기업은 계속 만들어지고 없어지고 할 겁니다.” (F)

〈표 IV-9〉 자활기업 창업 탐색 결과

주체	문제	범주	하위 범주
자활 기업 대표	자활기업 창업 경험	창업의 여정에서 경험하는 뿌듯함과 준비 여부에 따른 기업 유지의 차이	<ul style="list-style-type: none"> • 한번 해보자 • 준비된 창업과 효율적인 창업 시스템 • 미흡한 준비와 지속가능성 어려움 • 준비된 창업으로 인한 경제적 부담감에서의 해방 • 준비 부족으로 인한 어려움 • 자립의 뿌듯함과 광역기업의 고충
	자활기업 창업지원	충족한 지원체계 구축을 통한 자활기업 역량 강화	<ul style="list-style-type: none"> • 지원 및 평가 방식 개선 필요 • 교육 및 인식개선 등을 위한 단계적 지원체계 수립 • 운용 재량권 및 한시적 인건비 지원 확대 • 다양하고 풍부한 지원체계 및 컨설팅 필요 • 창업지원센터 구성 및 인식 개선 위한 적극적 홍보 • 연차적 지원 및 심사자 역량 강화
	폐업 감소 방안	사업단과의 형평성 조율 및 인정 요건 개선을 통한 폐업 결심 완화	<ul style="list-style-type: none"> • 임금 형평성 조율로 폐업 결심 완화해야 • 역량 전진 및 전문성 강화 필요 • 경쟁 치열 업종 차등 지원 필요 • 성과금 제도 개선 및 상담센터 필요 • 대표자 소진 방지 및 보상 필요 • 폐업의 주원인은 인정 요건 강화와 성과금 제도
	자활기업 발전과 활성화	걸림돌 제도 개선과 교육 및 네트워킹을 통한 자활기업 활성화	<ul style="list-style-type: none"> • 보상 체계화 및 혁신을 위한 자체적 노력 • 실질적 연대 및 자립하려는 사람들 지원하기 • 자활근로 연계 문제 해결 및 지속적 관심 필요 • 자활기업 가치 측정 및 경로 다양화 • 네트워킹 지원 및 소규모 개인 기업 지원 필요 • 동반성장 전략 및 협회 활성화
	자활 기업 종사자	자활기업 창업 경험	비전 생성의 자부심과 과중한 업무로 인한 어려움

주체	문제	범주	하위 범주
자활 사업단	자활기업 창업지원	적절한 지원금으로의 확대 및 지원 가이드 라인 개선	<ul style="list-style-type: none"> • 소액지원보다는 적절한 지원금 규모 필요 • 항목 설정 개선 및 증빙서류 간소화 • 인건비 지원 확대로 대표 소진 방지
	폐업 감소 방안	현실적인 창업 준비와 성과금 제도 개선 등 미래지향적 정책 필요	<ul style="list-style-type: none"> • 성과금 제도 개선을 통한 폐업 의향 감소 • 현실적이고 신중한 창업 준비 필요 • 미래 비전 줄 수 있는 정책 필요
	자활기업 발전과 활성화	교육 및 정책적 청사진을 통한 자활기업 역량 강화	<ul style="list-style-type: none"> • 단계적, 체계적 교육 제도 마련 • 고령화 해결을 위한 중간 관리직 성장 방안 • 신규 아이템 및 전문성 강화 • 정책적 청사진과 평가제도 개선 • 경력 단절 여성을 위한 근무 환경 개선 • 홍보(청년층 대상) 강화
	자활기업 창업 경험	각오와 책임감으로 창업 준비	<ul style="list-style-type: none"> • 창업을 해야겠다는 각오 • 대표는 운영에 대한 전반적인 그림을 그리는 사람 • 책임감으로 무거운 마음 • 일자리를 만들어 낼 수 있으면 좋겠다는 생각
	자활기업 창업지원	창업 이후 지원 연결	<ul style="list-style-type: none"> • 인력수급 문제 • 현장감 있는 직원 교육 • 대표자의 결정에 대한 자율과 존중 필요 • 직무 향상교육 지원 요청 • 지원제도의 내용과 활용 방안
	폐업 감소 방안	센터의 의지와 신뢰	<ul style="list-style-type: none"> • 창업을 주저하는 이유 • 센터의 긍정적인 의지를 보여줄 필요 있음 • 행정, 노무를 직접 하지 않는데서 문제 발생 • 꾸준하게 지원이 잘 연결될 수 있도록 도움 • 그때그때마다 필요에 의한 컨설팅 제공
	자활기업 발전과 활성화	100%로 창업을 준비하는시간 필요	<ul style="list-style-type: none"> • 근무하면서 하는 창업 준비의 어려움 • 지역, 광역센터와의 부족한 의사소통 • 필요한 교육 수강을 위한 대체인력 지원 • 유사 업종의 공유와 연대의 자리 마련 • 자활기업들 간 네트워크를 통한 환기 필요

주체	문제	범주	하위 범주
	자활기업 창업 경험	자활 창업은 자활의 제일 목적	<ul style="list-style-type: none"> • 창업은 개인의 발전과 변화에 큰 영향을 끼침. • 자존감을 회복하고 동반성장할 수 있는 기회를 얻음. • 창업 이후에 사회적인 고민으로 확장됨 • 사람들 간의 관계와 연결이 중요한 자활기업
	자활기업 창업지원	창업 준비 교육의 중요성	<ul style="list-style-type: none"> • 자활기업에 대한 학습 필요 • 인적역량 강화를 위한 교육 • 자활기업 종사자들도 교육에 참여 • 창업인지 위탁사업인지 • 공모 방식의 문제 • 행정실무 지원이 필요한 기업들 • 현장지원의 한계와 어려움 • 예비자활기업 제도 부활 • 창업 성공수단 증액, 창업인센티브 제안 • 전국망의 규모화 사업을 중앙 단위에서 개발 • 소규모 자활기업에 대한 지원시스템 마련
자활현장 전문가	폐업 감소 방안	역량이 낮은 분들이 창업을 잘 할 수 있는 시스템	<ul style="list-style-type: none"> • 근로 능력 저하, 복합적인 문제를 지닌 자활참여자들 • 지원을 받으면 일정기간 사업단 복귀를 못하는 제약 필요 • 자활특례 유예기간 적용 시급 • 창업자의 선호와 선택이 제한되는 창업 • 인적 결합이 흔들려 폐업 • 사각지대의 자활참여자 발굴, 한시적 인건비를 받을 수 있는 방법 모색 • 자활기업 경영 전문가 확보
	자활기업 발전과 활성화	자활기업의 이미지 및 사회적 인식 재고	<ul style="list-style-type: none"> • 중앙의 전략적인 사고의 변화가 시급 • 지역자활센터와 광역자활센터 역할의 구분 • 자활기업 창업에 대한 내부의 부정적 인식 해소 • 자활정보시스템 모니터링을 통한 긴급 지원 체계 수립 • 타 기업을 체험하는 인턴십 제도 • 자활기업의 긍정적인 이미지와 사회적 인식 고취 • 구성원의 고령화 대비 복지지원 연계 • 창업 성공수단 증액, 창업인센티브 제안 • 전국망의 규모화 사업을 중앙 단위에서 개발 • 소규모 자활기업에 대한 지원시스템 마련

주체	문제	범주	하위 범주
지역 자활 센터	자활기업 창업 경험	기회와 전환점이 되는 자활기업 창업	<ul style="list-style-type: none"> • 자활기업은 자활의 꽃 • 기회와 전환점이 되는 자활기업 창업 • 자활기업 먹거리를 확대하는 기업 창업의 효과
		준비안된 창업, 지속적인 도움이 필요한 창업	<ul style="list-style-type: none"> • 준비 안 된 상태에서의 맨땅에 헤딩하기식 창업이라는 위기 • 두려움과 미안함 구성원 간 갈등에 직면하는 상황 • 행정업무 미숙으로 인해 계속되는 행정업무 지원
	자활기업 창업지원	서류에 치이는 과중한 업무	<ul style="list-style-type: none"> • 행정 업무 인력 지원 등 담당 실무자 업무 과중 해결 방안 필요 • 행정 및 증빙 서류 간소화 • 자활기업 전용 행정 회계 프로그램 도입
		지원방식 변화 필요	<ul style="list-style-type: none"> • 사업개발비 남용 및 실질화 필요 • 인센티브 형식의 지원 필요 • '당연히' 지원받는다는 인식 개선 필요
	폐업 감소 방안	성과금 체계 개선과 인정 요건 기준 완화	<ul style="list-style-type: none"> • 성과금 체계와 창업 감소의 연관성에 대한 실태 파악 • '반드시' 수급자 1/5 이상이라는 기준 완화 필요
		운영자립도 시스템, 컨설팅 및 대표자 회생 지원 필요	<ul style="list-style-type: none"> • 운영자립도 점검 시스템 도입 • 장기적 컨설팅과 구성원 관리 등의 운영 지원 • 폐업 시 회생 지원
	자활기업 발전과 활성화	인적자원 투자 및 전담 프로그램 마련	<ul style="list-style-type: none"> • 센터 실무자 대상 창업 교육 필요 • 자활기업 전용 회계프로그램 마련 • 자활인으로서의 사회적 책임 고취 교육 • 교육 수당 필요
		대표 브랜드 양성 등 전망위적 정책 패키지 필요	<ul style="list-style-type: none"> • 자활기업 대표 브랜드 양성 • 트렌드에 맞는 유망업종 개발 • 취창업 중심의 평가지표 개선 • 종합 문의센터 설치 및 중대재해 처리 대책 필요

주체	문제	범주	하위 범주
광역 자활 센터	자활기업 창업 경험	자활기업이 가지고 있는 영향력	<ul style="list-style-type: none"> • 자활기업 참여자의 변화와 성장 • 가난하고 어려운 사람들의 극복과정 • 혜택의 손실에 대한 두려움
		센터의 요구에 맞춘 창업	<ul style="list-style-type: none"> • 인력, 시간, 재고관리 선행학습을 위한 창업 컨설팅 제공 • 센터 실무자 의존으로 인한 낮은 자립도 • 사업 확장이 되지 않아 폐업 수순
	자활기업 창업지원	자활기업의 지속가능성을 높이는 지원	<ul style="list-style-type: none"> • 창업 전단계의 철저한 준비 필요 • 내실화 있는 창업 컨설팅 • 여전히 센터의 도움을 기대하는 창업 • 참여자의 자발성이 관건 • 자립해서 오래 가는 자활기업을 위한 설계
		시간을 두고 분야별로 철저한 창업 준비	<ul style="list-style-type: none"> • 6개월 창업 준비시간 연장 • 전문가 대상 자활기업 교육 필요 • 1차, 2차로 나누어 창업자금 지급 • 업종에 따른 창업자금의 차등 지원 • 인력충원에 대한 조건 변화 요청 • 기술개발, 자산화 지원
	폐업 감소 방안	심각한 인적구성의 역량 문제	<ul style="list-style-type: none"> • 근로 역량도 영세함. • 인력지원을 받지 못해 일반기업으로 전환 • 3자 구도의 컨설팅 및 선제적인 경영지원 • 자활정보시스템 모니터링을 통한 예방
		컨설팅, 모니터링, 네트워킹	<ul style="list-style-type: none"> • 높은 성과급으로 사업단 회귀 • 사업단에 안주하고 창업하지 않는 참여주민 • 전문가가 함께 하는 창업 • 창업 전 장기적 컨설팅의 중요성 • 영역별, 업종별 자활기업 네트워킹 • 협의체나 협의회 구성을 강화하여 창구 역할 • 전문가그룹의 상시 모니터링

주체	문제	범주	하위 범주
		창업 후 역량이 더욱 강화되도록 지원	<ul style="list-style-type: none"> • 잘할 수 있고 흥미가 있는 아이템 선정 • 경영, 노무, 마케팅 대비 • 교육 커리큘럼 개발 • 지회 설립 • 판로나 매출 확대를 위한 전문가 투입 • 구매 재활성화 필요 • 우선구매 비율 높여야
자활기업 발전과 활성화		다양하고 촘촘한 중앙 단위의 제도적 지원	<ul style="list-style-type: none"> • 홍보마케팅 전문가에 대한 높은 수요 • 한시적 인건비 중복지원 불가 문제 • 전문인력지원 요건 완화 • 사업개발비 자부담 비율 낮춤 • 공동의 마케팅 - 에코워싱의 기업화 • 아이템, 생산품에 대한 홍보를 통해 자활기업 인식 재고 • 아이템을 비롯하여 실무자 선택으로 운영되는 악순환 • 전문 컨설턴트의 배치로 상시 모니터링을 통해 컨설팅과 지원을 연계 • 전문인력은 소규모 자활기업에게 적극지원 • 센터 실무자의 한계를 메꿀 전문인력



주요 결과 및 정책 제언

제1절 주요 연구결과

제2절 주요 발견 및 논의

제3절 정책 제언

V

주요 결과 및 정책 제언 《

제1절 주요 연구결과

1. 자활기업 현황 및 창업 분석 주요 결과

1) 자활기업 기초 현황

- 자활기업은 2023년 954개소로 2019년 1,176개소 대비 연평균 -5.1%의 증가율을 보임.
- 자활기업의 감소는 전국적인 경향이며, 지역 특성에 따라 대도시, 도시지역이 상대적으로 감소 폭이 적은 것으로 확인됨.
- 업종별로는 농산물 생산, 가공분야, 세탁, 사회서비스 분야가 급감 추세이며, 유통 판매, 양곡택배분야는 증가추세, 일반택배, 집수리, 환경분야는 유지추세로 확인됨.
- 자활기업은 최초 설립시보다 고용인원 평균은 동일하나, 수급자와 차상위 계층, 비취약층 고용인원은 감소(수급자 -0.76명, 차상위자 -0.27명, 비취약계층 -0.62명)하고, 기타취약층은 증가(1.65명)함.
- 자활기업이 평균임금과 근로시간 모두 편차가 매우 크며, 비취약계층>기타취약계층>차상위자>수급자 순으로 나타남.
- 자활기업의 공공시장 매출 의존이 민간시장에 비해 상대적으로 높음. 기업유형에 있어서는 사회적협동조합이 가장 높은 규모를 차지하고, 청소와 사회서비스분야 매출액이 높게 나타남.
- 외부자금활용에 있어서는 정책자금으로 한시적 인건비지원이 가장 높은 비율을 차지함. 상대적으로 전문인력, 사업개발비 지원 활용기업 비율은 낮음.

2) 자활기업 창업 및 폐업 현황

- 최근 4년간 자활기업 창업은 연평균 -10.1%로 감소 추세를 보이며, 폐업은 연평균 11.8%가 증가하고 있는 것으로 분석됨. 상대적으로 창업규모는 일정수준으로 유지되나, 폐업은 2021년 급증한 이후 2022, 2023년에도 이전보다 증가추세를 보임. 즉, 폐업은 증가하고, 폐업을 상쇄할 규모의 창업이 공급되지 않음으로 인해 자활기업 전체 규모가 감소하는 것으로 분석됨.
- 자활기업 창업은 지역별 차이가 확인되며, 서울(5.73%), 충북(44.22%)은 증가하며 충남(-47.72%), 대구(-37.0%), 경기(-13.51%)의 경우 연평균 감소폭이 큰 것으로 분석됨. 업종별 창업은 음식점(26.08%), 유통판매(17.47%), 청소(16.46%), 배송·운전분야(13.16%) 순으로 나타남. 사업자유형은 전체적으로는 개인사업자가 가장 많으며, 연차별로 법인사업자가 증가추세이며, 주식회사(23.44%), 협동조합(18.75%) 순으로 나타남.
- 자활기업 폐업은 지역별 차이가 확인되며, 충청남도(71.00%), 울산(58.74%), 경상남도(51.83%), 전라남도(35.72%) 등의 순으로 높게 나타나며, 주로 농촌형, 도농복합형 지역에서 폐업이 증가추세로 분석됨. 업종별 폐업은 청소(18.25%), 음식점(17.89%), 집수리(9.84%), 사회서비스(9.30%) 등의 순으로 분석됨. 사업자유형은 개인사업자의 폐업율이 높으며(65.83%), 주식회사(16.99%), 협동조합(11.45%) 등의 순으로 분석됨.

3) 자활사업단 창업현황

- 2019년-2023년 시장형 사업단의 경향은 연평균 5.28%의 증가율을 보이고 있음. 울산(13.62%), 제주(9.63%), 대전(9.10%) 등의 순으로 증가를 보이고 있으며, 세종(-2.90%), 강원(-1.75%), 전남(-1.53%)은 감소추세임.
- 시장형 사업단의 업종현황은 업종별 차이를 보이며, 유통판매, 음식점업 등이 규모와 증가율 모두 높게 나타남. 청소업종은 사업단 유지 규모가 가장 큼. 농산물생산, 가공, 사회서비스 등의 분야는 감소추세임.
- 시장형자활사업단 참여 주민의 수와 매출규모는 전반적으로 상승추세임.
- 창업자활사업단은 서울지역이 가장 많은 비율을 차지하며, 다음으로 전북, 경북, 광주, 충남의 순으로 나타남.

- 창업자활사업단은 시장진입형 사업단에서 창업한 경우가 80.92%로 가장 높으며, 사회서비스형사업단 8.55%, 예비자활기업 7.16%로 확인됨.
- 창업자활사업단의 업종은 음식점(27.63%), 청소(18.42%), 유통·판매(11.84%) 등이 높은 비율을 차지함.
- 창업자활사업단의 고용은 연평균 10.72명, 매출은 연평균 58.169.220원으로 나타남.

2. 자활기업 창업 탐색 주요 결과

1) 자활기업 창업경험

- 자활기업 창업 경험에서 모든 참여 그룹에서 유사하게 표출되는 내용은 ‘분투와 보람, 스스로를 살리는 것에서 사명감으로의 확장’이라는 주제임.
- 자활기업 대표들은 특히 ‘뿌듯함과 기업 유지의 어려움’을 다수 표출함. 창업경과 시간에 따른 차이는 드러나지 않았으나, 기업 규모에 따른 차이는 다소 드러남. 주로 소규모 기업에서 준비되지 않은 창업으로 인한 어려움을 호소하였고 대규모 기업에서는 준비된 창업으로 인한 효과 등이 나타남. 규모에 따른 준비도 차이에 대한 모니터링이 필요해 보임.
- 자활기업 종사자와 자활사업단에서는 ‘스스로를 살린다는 의미에서 사명감으로 확장’된다는 주제가 도출됨. 자활기업 종사자들은 ‘비전 생성의 자부심과 과중한 업무로 인한 어려움’이라는 하위주제가 추출되었고 자활사업단 참여자 집단은 ‘각오와 책임감으로 창업 준비’가 하위주제로 추출됨. 개별 기업에서 3년 이하 종사한 실무자와 광역기업에서 10년 이상 종사한 실무자 간에 경험과 정서의 차이가 상반되게 나타남. 자활사업단에서는 자활에 참여하면서부터 창업할 각오가 있었으며, 창업을 통해 ‘일자리를 만들어 낼 수 있으면 좋겠다는 생각’을 가지고 사명감 있게 창업을 준비하는 것으로 나타남.
- 자활현장전문가, 지역자활센터, 광역자활센터 집단에서는 ‘자활기업이라는 꽃을 피우기 위한 지지와 분투’라는 주제가 도출되었음. 자활현장전문가들 집단에서는 ‘자활 창업은 자활의 제일 목적’이라는 하위주제가 도출됨. 특히 창업자들은 사회적인 고민으로 사고를 확장하는 등의 변화를 보이는 점이 인상적이라고 평가함. 지역자활센터 실무자들은 ‘기회이지만 지속적인 도움이 필요한 창업’이라

는 하위주제가 도출됨. 광역자활센터 집단은 자활기업 참여자의 변화와 성장에 주목하는 등 자활기업이 가지고 있는 영향력을 강조하였으며, 센터의 요구에 맞춘 창업이라는 문제의식을 피력함.

2) 자활기업 창업지원

- 창업지원에 대해 모든 그룹의 유사한 욕구는 ‘창업 전부터 유지, 확장 과정 전반에 걸친 체계적이고 적절한, 규모에 맞는 지원 시스템 구축 및 인적 역량 강화’라 할 수 있음.
- 자활기업 대표자 그룹에서는 ‘촘촘한 지원체계 구축을 통한 자활기업 역량 강화’를 원하고 있음. 창업 전부터의 실질적이고 체계적인 지원 및 교육훈련과 창업 이후에도 지속적인 관심과 지원이 필요하다는 의견이 많았으며 인적 역량 강화를 위한 교육과 전담 인력 지원, 인건비 지원 확대 및 운용 재량권 확대, 전국적 차원에서 자활기업에 대한 홍보 및 인식개선이 필요하다는 의견을 피력함.
- 자활기업 종사자 그룹과 자활사업단 참여자 집단에서도 ‘적절하고 규모 있는 지원이 계속 연결되’기를 원한다는 주제가 도출됨. 종사자 그룹에서는 소액 지원보다는 ‘적절한 지원금으로의 확대 및 지원 가이드라인 개선’이라는 하위 주제가, 자활사업단 참여자 집단에서는 창업 이후 지원 연결과 인력 수급 문제 해결이 필요하며 지원제도에 대한 활용 방안에 대한 학습도 강조함.
- 자활현장전문가, 지역자활, 광역자활센터 실무자 그룹에서는 ‘진짜 자립해서 오래 가는 자활기업을 만들’기 위한 방안으로 자활현장전문가들은 창업 준비교육에서 자활기업에 대한 학습이 충분히 이루어져야 하며, 인적 역량 강화를 위한 다양한 교육 및 기업에서 책임을 지고 안정적으로 경영할 수 있도록 창업자금, 명의 등을 기업에 맡겨야 함을 주장하고 지역자활센터 행정 실무 방식의 변화와 인건비, 창업자금 지원 방식에 있어 현실에 맞게 변화해야 할 것을 피력함. 광역자활센터 실무자들은 ‘자활기업의 지속가능성을 높이는 지원’이 되기 위해 창업 전 단계의 철저한 준비가 필요함을 역설함. 또한 ‘시간을 두고 분야별로 창업 준비를 잘 해야’ 함을 주장하기도 했는데 이를 위해 6개월 창업 준비 과정의 기간 연장을 요청함.

3) 자활기업 폐업 감소방안

- 자활기업 폐업 감소 방안은 ‘성과금’으로 대변되는 사업단과의 형평성 조율 및 인정 요건 개선이 필요하다는 의견과 인적 역량 강화를 통해 폐업을 감소할 수 있다는 의견이 대표적으로 표출됨.
- 자활기업 대표자 그룹에서는 ‘사업단과의 형평성 조율 및 인정 요건 개선을 통한 폐업 결심 완화’라는 주제가 도출됨. 특히 사업단 참여자들에게 제공되는 ‘성과금’이 ‘폐업할 결심’을 부추기는 기제로 작동한다고 인식함. 또한 ‘인정 요건 강화’ 역시 폐업하게 되는 주요 이유로 지목됨. 이 외에 기업 차원에서의 역량 점검 및 전문성 강화가 필요하다는 의견과 대표자 소진 방지책 및 경쟁 치열 업종 차등 지원이 필요하다는 의견이 개진됨.
- 자활기업 종사자와 자활사업단 그룹에서는 ‘성과금 제도 개선 및 센터에 대한 신뢰를 통한 폐업 예방’이라는 주제가 도출됨. 자활기업 종사자들 역시 성과금 문제를 인식하고 있으나 청년층을 타겟으로 한 미래지향적 정책의 필요성을 강조하기도 함. 자활사업단에서는 ‘센터의 의지와 센터에 대한 신뢰’가 폐업 감소를 위해 가장 필요한 요인이라고 주장함. 창업 후 실패에 대한 두려움으로 창업을 주저하게 되기에 지역자활센터나 광역자활센터의 지지와 신뢰가 창업에 있어 가장 힘이 된다는 것을 강조함.
- 자활현장전문가와 지역자활센터, 광역자활센터 실무자 그룹에서는 ‘어떻게 하면 역량이 낮은 분들이 창업 준비를 할 수 있을까?’라는 주제가 도출됨. 즉, 심각한 인적 구성 역량 문제가 폐업의 주요한 요인이라는 인식이 있다고 할 수 있음. 자활현장전문가는 자활 특례 유예기간 적용 및 창업자의 선호와 선택이 제한되는 창업에 대한 문제를 제기함. 지역자활센터 실무자 그룹에서는 ‘성과금 체계 개선과 인정 요건 기준 완화, 운영자립도 시스템, 컨설팅 및 대표자 회생 지원 필요’라는 하위주제가 도출됨. 광역자활센터 집단에서는 ‘심각한 인적 구성 역량 문제’를 어떻게 향상할 것인지에 대한 대안과 ‘컨설팅, 모니터링, 네트워킹’이라는 하위주제를 통해 인적 구성 역량이 뒷받침되어야 할 것과 자활정보시스템을 상시 모니터링하여 경영악화를 막아낼 수 있는 창구로 활용하는 대안을 제안함.

4) 자활기업 발전과 창업 활성화

- 대체로 자활기업의 질적인 변화에 맞는 정책적 비전 및 제도 개선이 자활기업 발전과 활성화에 가장 주요한 요소라는 의견이 제시됨. 전방위적 정책 패키지를 통해 교육부터 브랜딩까지 체계적인 정책 목표 하에 지원 정책이 수립되어야 하며 인적자원에 대한 투자 및 전담 프로그램, 네트워킹 활성화 등이 주요한 방안으로 제시됨.
- 자활기업 대표자 그룹에서는 ‘걸림돌 제도 개선과 교육 및 네트워킹을 통한 자활기업 활성화’라는 주제가 도출됨. 보상 시스템 체계화 및 개발원 차원에서의 공공기관과의 실질적 연대, 입찰 시 가산점, 수급자 자격과 자활근로 연계 문제 등 걸림돌이 되는 제도의 개선과 맞춤형 교육 및 협회와 네트워킹 활성화 및 지원을 통해 자활기업 발전의 돌파구를 마련할 것을 주장함.
- 종사자 및 자활사업단 그룹에서는 ‘철저한 준비 및 정책 청사진을 통한 자활기업 역량 강화’라는 주제가 도출됨. 종사자 그룹에서는 ‘교육 및 정책적 청사진’이 중요하다는 의견을 피력하였고 자활사업단에서는 ‘100%로 창업을 준비하는 시간’을 통해 더욱 철저하게 준비하여 창업하기를 원하는 욕구가 드러남.
- 자활현장전문가, 지역자활센터, 광역자활센터 집단에서는 ‘더 단단한 자활기업이 되기 위한 전방위적 정책 패키지 - 교육부터 브랜딩까지’라는 주제가 도출됨. 자활현장전문가 그룹에서는 ‘자활기업의 이미지 및 사회적 인식 재고’를 위한 중앙의 전략적인 사고 변화가 시급하다고 주장하였고 교육 및 상담, 조직 및 지원제도의 변화가 필요함을 역설함. 지역자활센터 실무자 그룹에서는 ‘인적자원 투자 및 전담 프로그램 마련’, ‘대표 브랜드 양성 등 전방위적 정책 패키지 필요’라는 하위 주제가 도출됨. 인적자원 투자 대상에 센터 실무자도 포함되며 전용 회계프로그램 도입이 시급하다는 의견이 많았음. 자활기업 대표 브랜드 양성하는 등 정책적 차원에서의 자활기업 비전이 필요하다는 인식을 요청함. 광역자활센터 실무자 집단에서는 ‘창업 후 역량이 더욱 강화되도록’ 경영, 노무, 교육 커리큘럼 개발, 판로나 매출 확대를 위한 전문가 투입 등을 제안했으며 또한 ‘다양하고 촘촘한 중앙 단위의 제도적 지원’이 필요함을 강조함. 한시적 인건비, 전문인력지원 요건 완화, 사업개발비 자부담 비율 조정 및 중앙 단위에서 공동의 마케팅을 하고, 전문인력 지원은 소규모 자활기업에게 기회를 제공하며, 지역자활센터 실무자의 한계를 메꿀 전문인력의 투입을 요청함.

제2절 주요 발견 및 논의

1. 자활기업 감소 및 주요 현황

- 자활기업의 현황을 종합적으로 분석한 결과, 자활기업의 감소는 창업의 감소와 폐업 증가 모두의 영향으로 나타나는 결과로 확인됨. 폐업 증가나 창업의 감소 중 하나가 원인이 되는 것이 아니며, 코로나 펜데믹으로 인한 폐업의 급증 이후에 지속되는 폐업의 증가와 창업의 지속적인 감소의 상호작용한 결과임. 과거 폐업을 창업이 상쇄하면서 자활기업의 규모가 일정 규모 유지되던 추세와 다른 경향성을 보임. 결국 자활기업 감소에 대응하기 위하여서는 창업과 폐업에 대한 동시접근이 필요함.
- 지역별 자활기업 감소 경향의 차이가 확인되는데 이는 지역의 산업, 경제적 여건, 정책적 지원 등이 자활기업 감소에 종합적으로 영향을 미친 결과로 해석됨. 한편, 자활기업의 경우 지역의 산업체 창업, 폐업의 거시경제 현상의 영향뿐 아니라 기초지자체의 자활사업 및 자활기업 육성 지원 정책의 적극성에 영향이 크게 나타난 것으로 확인됨. 예를 들어 일부지역의 경우 전반적인 지역산업이 활발하지 않지만, 해당지역 내 자활기업 창업이 증가하는 것은 해당지역의 정책영향이 일부 작동됨을 알 수 있음.
- 자활기업의 주요 시장이 공공시장 의존율이 높은 특성과 업종부분에서도 양곡 배송, 청소 등 우선구매 및 정책사업으로 연결된 분야의 자활기업 및 사업단의 성과가 높은 것을 볼 때, 일반시장 중심의 업종설정보다 정책과 연계된, 보호된 시장을 공략할 수 있는 전략적 업종 육성 및 규모화 전략 강화가 필요함을 알 수 있음.
- 한편, 사회서비스, 청소 영역은 자활기업의 매출성과와 고용성과가 높음에도 불구하고 폐업을 또한 높은 영역임. 이는 사회서비스분야 자활기업의 양극화로 인한 것으로, 이는 사회서비스 영역의 공공사업에 참여하는 규모화된 자활기업들의 경우 지속가능성을 갖추고 사업을 확장하고 있는 한편, 다수의 사회서비스, 청소 분야 자활기업들이 영세한 규모로 경쟁력에서 우위를 확보하지 못하여 지속가능성을 위협받고 있는 것으로 해석해 볼 수 있음. 따라서 사회서비스 분야 자활기업의 규모화 및 전략적 육성 노력을 통해 복지-고용-경제의 순환효과를 강화할 수 있는 시도가 필요함.
- 한편, 사회적기업의 연도별 규모는 2019년-2023년 연평균 11.6%의 증가율을

보이고 있음. 자활기업이 자활사업단이라는 육성단계를 거친 후 자활기업으로 인증과정을 거치는 것과 유사하게 사회적기업 또한 예비사회적기업 단계를 거치고 인정과정을 거치는 차원에서 유사성이 있음. 하지만 자활기업과 사회적기업의 규모는 상반된 양상을 보임. 한편, 인증사회적기업은 법인화 및 고용, 사업실적을 보유한 기업 중에서 일자리창출 및 사회서비스 제공 실적 등을 종합적으로 고려하여 선정됨. 따라서 사회적기업의 증가는 직접적 창업의 증가로 볼 것이 아니라, 기 창업한 기업이 기업의 발전과정 속에서 사회적기업의 인증을 취하는 특징이 있음. 이러한 특성에도 불구하고 창업 전 단계인 시장형 자활사업단의 지속적 증가와 경영성과의 향상이라는 성과가 자활기업 창업으로 이어지지 않는 이유에 대한 심층적 분석과 논의가 필요함.

2. 자활기업 창업 감소

- 최근 5년 간의 일반기업 창업증가율이 -5.9%임에 비하여 자활기업은 -10.1%로 창업 감소폭이 보다 큰 것으로 확인됨. 이는 산업전반에 경기부진이 지속되는 외부적 환경요인으로 인한 전반적 창업감소와 큰 흐름은 같아지만, 자활기업의 창업이 보다 큰 폭으로 감소한 것으로 볼 수 있음.
- 자활기업의 창업감소에는 코로나팬데믹을 전후한 경제 환경의 영향과 함께 해당기간 중 지역자활센터 성과지표 내 사업단의 창업실적 제외하는 제도적 영향이 창업 감소에 영향을 미친 것으로 분석됨. 실제 코로나팬데믹 전후에도 최근 시장형 사업단은 지속적으로 증가하여 연평균 5.3%의 증가율을 보이며, 고용, 매출 모두 증가하는 추세임. 하지만 자활사업단은 자활기업 창업을 선택하지 않고 자활사업단에 머물러 있는 경향을 보임. 시장형사업단이 자활기업으로 발전전략을 설정하지 않는 이유에 대한 탐색과 그에 대한 대응 모색이 필요함.
- 자활기업 창업 감소의 근본적인 원인으로 자활사업단 참여자들의 창업 동기의 저하 즉, 사업단 내에 안주하며 창업을 주저하는 경우로, 창업 이후의 자활기업에 대한 다소 부정적인 전망으로 인해 안정적인 창업으로 이어지지 못하는 것으로 분석됨.
- 또한 창업자의 선호와 선택이 제한된 자활기업 창업 환경 또한 자활기업 창업감소의 원인으로 지적됨. 창업 과정에서 주민의 욕구를 발견하고 이를 센터의 요구와 계획 속에서 논의하는 것이 중요함. 하지만 대다수의 자활기업은 기존 사업단의 내용을 그대로 승계하여 창업의 자생력이 약화되고 있으며 특히 참여 주민(대표)의 적성과 성격에 맞지 않는 업종의 창업으로 폐업하는 사례가 빈번히 발생하고 있음.

- 준비되지 않은 창업을 강행한 후 실패를 경험하는 사례가 보고되며 창업에 대한 부정적인 인식이 자활사업단 내에 확산되어 공유되고 있음. 즉 창업 컨설팅 이후 후속 지원 체계의 부재로 연속성이 떨어지며, 한시적 인건비와 창업자금 등 제도적 지원의 한계, 자활기업 인정·지원 요건을 충족하지 못해 기업 유지에 어려움을 겪는 경우, 행정 능력 부족으로 인해 제안서 작성이나 공모사업 신청에 차질을 빚는 사례 등이 창업의 애로사항으로 지적됨.
- 무엇보다 창업 대상자 발굴에 어려움이 크며 자활기업 창업 대상자에 대한 지원도 열악한 수준임. 행정 업무의 어려움 및 복잡한 제반 증빙 서류, 지역자활센터에 대한 과도한 의존으로 센터 실무자의 업무 과중 문제, 자활근로사업단을 위한 신규 사업 개발은 연계되나, 자활기업 관련 사업 개발은 저조한 실정임. 경영관리 컨설팅 결과를 활용할 지원 체계와 매뉴얼이 미흡하여 실제 컨설팅의 성과를 체감할 수 없는 상황 등, 자활기업의 창업뿐만 아니라 운영과 관련된 다양한 애로사항이 있음.

3. 자활기업 폐업 증가

- 자활기업의 폐업의 주요원인은 기업의 매출부진으로 인한 경영악화이나 자활기업 인정요건 미충족으로 인한 것으로 확인됨.
- 자활기업의 매출부진과 관련하여 주로 폐업이 이뤄지는 업종을 분석한 결과 숙련기술 등 없이도 쉽게 진입할 수 있는 청소업, 음식업 등 서비스업 분야의 폐업이 높은 것을 확인함. 해당업종은 시장형사업과 자활기업 창업에 모두 비율이 높게 나타나지만, 소상공인 전체에서도 가장 폐업율이 높은 분야임. 즉, 진입장벽이 낮아 사업자간 경쟁이 심하고, 노동생산성이 낮은 등 지속가능성 확보의 어려움이 큰 업종임. 결국 자활기업 창업 시 업종선택의 부적절성이 해당 분야 폐업증가로 이어지는 것으로 분석할 수 있음.
- 자활기업의 인정요건 미충족으로 인한 폐업 또한 주요 원인으로 나타남. 자활기업 종사자 특성을 볼 때도 수급자와 차상위층 근로자는 감소추세임. 또한 인력지원의 문제로 복합적이며 중복적 어려움을 지닌 자활참여자들의 근로 능력저하로 인해 적절한 인력수급의 어려움이 상시 발생하여, 숙련된 노동자의 부족 및 자활기업 인력 충원의 불안정으로 인해 인정서를 자진 반납하고 폐업 수순을 밟거나 일반기업으로 재창업하는 사례가 다수 발생함.

- 기타 폐업의 원인으로는 참여구성원 간의 불화 및 자활기업 임직원 간의 의견 충돌 등 인적 결합의 문제, 고령화 또는 대표자의 소진, 높은 성과금으로 인한 사업단으로 회귀, 센터 종사자 의존, 행정, 노무 등 경영실무 역량 미비, 창업 자금 및 한시적 인건비 소진으로 인한 지원 종결의 이유 등임.

제3절 정책 제언

1. 전략적인 자활기업 창업 지원과 육성전략 모색

1) 중앙 차원의 자활기업 육성 및 지원 정책의 강화

- 중앙 차원의 자활기업 육성 및 지원 전략계획 수립 필요
- 자활사업단을 자활기업으로 육성하고, 자활기업의 운영과 지속가능성을 강화하며, 장기적인 출구전략까지 포함하는 포괄적인 자활기업 육성 및 지원 전략 강화가 필요함. 자활기업에 대한 정책적 비전이 무엇인가에 관한 조직적인 사고를 통해 자활의 목표와 자활의 방향성을 재고하고 지원체계를 재구축할 필요가 있음.
- 자활기업의 공공성을 강점으로 전략적인 업종 발굴 및 육성
- 자활기업의 경쟁력 강화를 위해서는 주요 업종별 자활기업 육성계획과 장기적 비전 수립이 필요함. 예를 들어 에코워싱과 같이 현재에도 일부 진행 중인 전국 단위의 사업의 중앙차원에서의 사업기획 및 브랜드화에 집중하여 자활기업만의 독자적인 브랜드를 확립하도록 할 필요가 있음. 또한, 자활기업의 생산품 및 서비스에 대한 공공 구매 및 계약 의무화를 추진하기 위해 법적 기반을 마련해야 하며, 더불어 시행 예정인 『의료·요양 등 지역돌봄의 통합지원에 관한 법률』 시행 과정에서 자활기업이 사회서비스의 주요한 공급 주체로 참여할 수 있도록 지위를 확보하는 것도 필수적임.

2) 창업자의 선호와 의지를 고려한 창업 업종 다변화

- 창업자들의 의지나 선호도가 고려되는 창업 아이템을 발굴 지원
- 창업자의 적성과 성격에 맞지 않는 업종으로 창업하는 경우가 대부분이므로, 사업단과 연계된 창업 외에도 창업자가 선호하는 아이템이나 업종을 선정할 수 있도록 지원해야 함. 이는 자활기업으로 창업하기 직전의 사업단 업종과 연결되는 점에서 참여주민이 특화된 사업단에 참여할 수 있는 선택의 자율성을 확보할 필요가 있음. 창업 전에 전문가 진단 및 컨설팅을 강화하여 사업 계획과 시장성에 대한 전문적이고 정확한 검증을 통해 창업을 추진할 필요가 있음.
- 신중한 창업을 위해 예비자활기업 제도 부활을 제안하며 예비 자활기업 단계를 부활시켜, 다양한 사업 아이템을 시범적으로 테스트할 수 있는 창업 예비사업단을 운영할 필요가 있음.

2. 자활기업의 지속가능한 운영을 위한 인력공급 방안 모색

- 폐업의 주요 원인으로 확인된 인력지원의 문제에 대해 자활참여자의 근로 능력 향상 및 역량 강화 방안, 직무 향상교육 지원이 다각도로 모색되어야 함. 또한 인력수급의 문제를 해소하기 위해 현행 자활 시스템에서 충원되는 방식 외에 사각지대의 취약계층을 발굴하고 자활기업이 취약계층 채용의 어려움을 해소할 수 있는 다양한 방안을 마련할 필요가 있음.

1) 청년, 경력단절 여성 참여자 및 기타 자활참여자 참여확대

- 자활사업단 참여주민 중 니트 청년의 자활사업 참여를 촉진하여 자활기업에서 긍정적 사례로 활용할 수 있는 방안을 모색할 수 있음. 또한 경력단절 여성이 일할 수 있는 시스템(유연근무제, 근로시간 단축제 등)을 도입하여 주요 자원으로 유입하는 환경을 모색할 수 있음. 또한 사업단에 참여하지 않았지만 근로 역량을 갖춘 자활참여자를 발굴하여 이들이 한시적 인건비를 받아 자활기업에서 근로할 수 있는 방법을 모색하여 인력수급 문제를 해결하도록 제안함.

2) 체계적인 교육 체계 및 역량 강화 방안 마련

- 실질적 업종별, 단계별 맞춤 인재양성 교육 체계 구축 필요
- 재무·회계, 노무, 사업기획서 작성 등의 기업 운영의 실질적 교육을 단계별로 실시해야 함. 특히 회계 교육이 시급하며, 공통의 회계 프로그램 지원을 통해 공통교육(회계처리, 세금 납부 등)이 필요함.
- 획일화된 연수원 교육 내용에 대한 재설계가 필요하며 이는 창업 단계, 유지 단계, 확장 단계에 필요한 교육 체계로 마련되어야 함. 기술과 근로 경험에 치중한 교육에서 벗어나 균형을 갖춘 창업-유지-확장 교육이 필요함. 또한 경영에 필요한 기업가정신 및 리더십 교육을 기본으로 인문학, 자존감 회복 훈련 등의 교육 커리큘럼이 추가 되어야함.
- 자활기업과 사회적경제 생태계에 대한 이해 교육을 통해 자활기업의 목적성과 사회적 가치에 대한 올바른 이해가 필요함. 자활기업은 참여자가 공동체를 이루어 사회문제를 해결하는 사회적경제 조직임을 주지해야 하며, 자활기업 전문가를 통해 컨설팅이 필요함. 창업 준비 및 운영 자립을 위한 실질적 학습 도구 개발(예. 보드게임)도 연결될 필요가 있음.

3. 경영역량강화를 위한 인프라 지원 강화

1) 창업 후 경영지원 시스템 구축

- 창업 후 경영의 자립성을 확보할 수 있는 토대가 마련되어야 함
- 자활기업에서 스스로 책임지고 안정적으로 경영할 수 있도록 기본적 기반(금융 정보)이 확보되어야 함. 또한 기업 운영 비용에서 많은 부담을 가지고 있는 공간임대 문제를 해결할 수 있도록 지자체의 유휴 공간 및 임대료 지원사업의 기회 마련이 필요함.
- 초기 자활기업의 안정적 정착을 위한 경영진단 및 컨설팅 지원을 의무화하고, 모니터링 시스템, 경영지원 시스템 등의 인프라 여건을 강화할 필요가 있음. 소규모 자활기업의 1:1 전문가 매칭으로 경영 사례관리를 시도해 볼 수 있으며, 전문 경영진단을 정례화 하여 폐업 전 업종 전환 등 회생의 기회를 마련하도록 지원할 수 있음.

2) 법인으로 전환(법인화)하여 기업 지속성 확보

- 공공성을 기반으로 한 법인으로 자활기업을 전환하여 기업 지속성 확보
- 개인사업자에 비해 법인 운영(이후 사회적기업 인증)의 경우 폐업률이 낮게 나타남. 이는 시간이 걸려도 법인으로 창업을 할 경우, 준비과정부터 법인으로서 갖게 되는 기본적 운영시스템이 주는 이익과 사업의 법적 책임과 성과가 법인에게 귀속됨으로 인해 대표 개인의 거취와 관계없이 사업이 지속될 수 있는 장점이 있음. 특히 이익배분이 제한되고 공공성이 강화된 법인구조인 사회적협동조합의 폐업률이 낮게 나타나 법인화를 통한 공공성 강화가 자활기업의 폐업 예방을 위한 방안이 될 수 있음.
- 법인사업자는 자활기업의 구조화 된 경영으로 공동체성을 구축할 수 있어 구성원간의 갈등, 임직원간의 의견 충돌로 인한 폐업 사례를 줄일 수 있는 요인이 됨. 이 때 팀워크와 인적 결합이 중요함. 이를 위해서 자활기업 (법인)창업에 대한 자활사업단 내부의 부정적 인식을 해소할 필요가 있으며, 법인 등록 및 유지비용에 대한 추가 지원이 필요함.

4. 자활기업의 체계적 운영을 위한 제도적 여건 정비

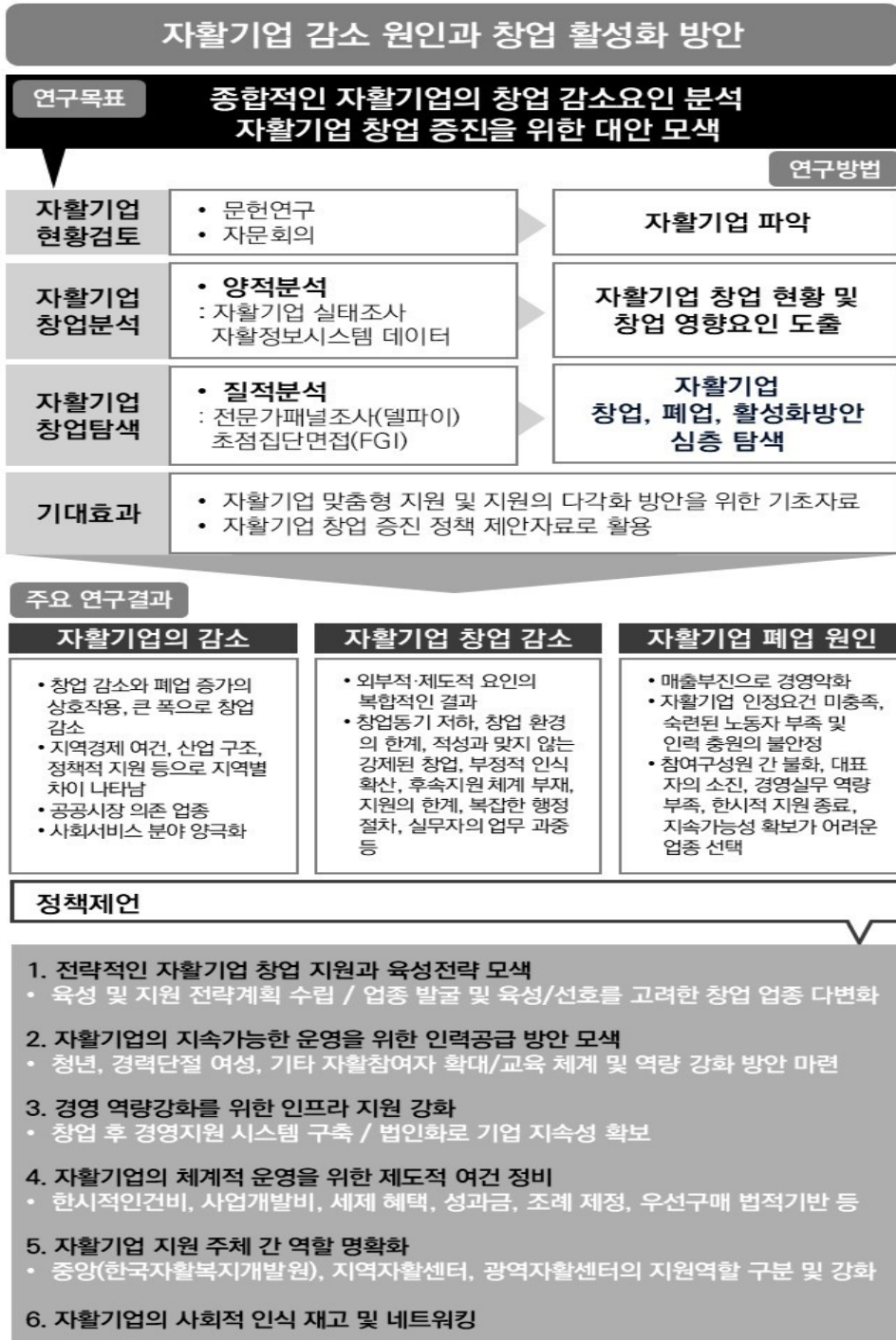
- 자활기업 인정요건(취약계층 채용 규정)을 수급자 채용으로 세팅하는 것이 아닌 채용기간, 사회적 가치 달성도 등 여러 인정 조건을 만드는 것이 필요함. 무엇보다 자활기업이 인정요건을 갖추도록 인정요건 유예기간 연장 또는 인정요건 유지를 위한 지원이 필요함. 한시적 인건비, 사업개발비 조건의 완화, 세제혜택을 받을 수 있도록 제도 개선이 필요하며, 5년 이상 운영하는 자활기업에 성과금 지급 등의 격려가 활성화를 위해 제도화될 필요 있음.
- 자활기업 유통판로 확대를 위한 조례제정, 자활기업 우선구매의 실질적 지원을 위한 법적 기반 마련. 입찰시 가산점 지원 제도, 자활기업 생산품 및 용역사업 등 공공구매 의무화, 자활기업 유통활성화 전문가 배치, 전국단위에 공공시장 개척 모색을 위한 제도적 모색이 요청됨.

5. 자활기업 지원 주체 간 역할 명확화

- 중앙(자활복지개발원) 및 지역자활센터와 광역자활센터의 자활기업 지원에서의 역할 구분을 명확히 할 필요가 있음.
- 중앙(자활복지개발원)에서는 전국 단위의 자활기업 업종 및 사업 아이템, 육성 및 지원전략 마련을 위한 연구, 종합전략 수립의 역할을 수행하며 중앙정부 정책 연계 사회서비스 및 전략업종 기획 개발 등의 역할을 함.
- 광역자활센터는 자활기업에 대한 관리와 운영 지원에 대한 역할을 수행하여 지원 사업 신청, 사업의 책임, 역량 강화에 대한 지원 역할을 광역자활센터가 수행함. 창업 과정을 통해 자활기업 창업 및 지원 세부 매뉴얼 구축 등 광역자활센터의 지원역량이 확대되어야 함.
- 지역자활센터는 자활기업 종사자가 전문성을 갖추어 성장할 수 있도록 교육하고 역량 강화를 통해 밀착 지원하며, 복지시설에 맞게 전문성을 갖추고 사람을 계속해서 키워내는 역할을 수행함. 특히 창업 준비 과정에서 참여자를 발굴하여 집중적인 창업 준비 교육과 훈련을 지원하기 위한 지역자활센터의 사업역량이 확대되어야 함.

6. 자활기업의 사회적 인식 재고 및 네트워킹

- 자활기업의 이미지 및 사회적 인식 재고가 요청됨. 자활기업 활성화를 위한 홍보 활동 요청, 자활의 긍정적인 이미지 확보를 위한 매체 광고, 자활 명장 인터뷰 및 자활 우수사례를 발굴하여 전국적으로 확산함. 젊은 층들에게 다가갈 수 있는 SNS 전략으로 자활의 이미지 쇄신이 요청됨.
- 타 사회적경제 성장지원센터, 타 사회적경제 조직들과의 교류를 통한 벤치마킹 및 새로운 판로 기회 확보, 유사 및 동종 업종별 그룹을 형성하여 상호협력 구조 구축이 필요함.



[그림 V-1] 자활기업 감소 원인과 창업 활성화 방안 연구 요약

참고문헌 《

- 경북여성정책개발원. 2016. 경북 여성 빈곤층의 자활기업 참여 실태와 과제.
- 경북여성정책개발원. 2016. 여성 근로 빈곤층을 위한 일자리로서의 자활기업 가능성과 지원 방안 : 도내 자활기업 참여 여성에 대한 첫 조사결과를 바탕으로(경북여성가족정책브리핑)
- 권지성, 조준용, 정선욱, 장연진. 2020. “자활사업 실무자들이 경험한 자활사업의 맥락과 패턴: 지역자활센터 실무자들과 관련 공무원들을 중심으로“. 한국콘텐츠학회논문지, 20(8), 232-250.
- 김경휘·권혁창. 2015. 자활기업 실태조사 연구. 예수대학교 중앙자활센터.
- 김경휘·백학영. 2019. “자활기업의 사회적경제조직 유형과 특성 비교 분석“. 한국사회정책, 26(2). 115-145.
- 김재호. 2020. “자활기업의 사업효과성 및 지향성에 관한 연구“, The Journal of the Convergence on Culture Technology(JCCT), 6(4). 187-193.
- 김정원. 2018. “노동통합사회적기업의 측면에서 살펴본 자활기업의 현실과 과제“. 경제와 사회, 118, 213-239.
- 김정은. 2015. 자활기업의 지속성에 영향을 미치는 요인에 관한 사례연구. 전북대학교 석사학위논문.
- 김한준·이재성. 2016. “자활기업의 창업성공 요인에 관한 연구“. 혁신기업연구, 19(1), 31-45.
- 김형돈. 2019. “사회적경제 조직의 경제적·사회적 특성 비교연구-목적, 성과, 상충관계를 중심으로“. 사회복지정책, 46(4).

- 김호정. 2017. 전남 사회적경제의 경제적 파급효과에 관한 연구 : 사회적기업과 자활기업을 중심으로. 목포대학교 박사학위논문
- 노연정. 2014. “자활기업 창업 성공요인에 관한 연구 : 대전광역시 중심으로”. 한밭대학교 창업경영대학원 석사학위논문.
- 노영희·이상엽. 2018. “자활기업의 현황 분석과 발전방향”. 한국자치행정학보, 32(1), 45-68.
- 노화봉·정남기. 2016. “한국과 독일 그리고 일본의 폐업 자영업자 정책 비교 분석”. 질서경제저널, 19(1), 69-84.
- 민윤경. 2016. “이중멤버십 사회적기업가의 지원체계에 대한 경험 연구 : 자원의 존이론의 관점으로”. 한국사회복지행정학, 18(1), 53-85.
- 배성필·조남호. 2018. “자활기업의 원인 및 활성화 방안에 관한 연구”. 혁신기업연구, 3(2), 37-51.
- 오영범. 2022. “자활기업, 어떻게 활성화할 것인가”. 자활정책공동포럼.
- 이무성·나혜숙. 2014. “생산적 사회복지 구현으로 사회적 경제 활용방안 -자활기업과 사회적 기업 사례를 중심으로”. 대한안전경영과학회 학술대회논문집, 2014(11), 477-486.
- 이진열. 2017. “IPA분석을 통한 자활기업 상품의 마케팅믹스, 소비자 충성도 소비자 지각연구 = 부산광역시 G커피숍 이용자를 중심으로”. 사회과학연구, 56(1), 157-204.
- 이현주·민윤경. 2015. “사회적기업의 제도적 동형화에 대한 질적 사례연구: 충북지역 자활기업의 사례를 중심으로”. 보건사회연구, 35(3), 515-552.
- 이현주. 2016. “자활기업에서 성장한 사회적기업의 기업운영 경험 = 근거이론을 바탕으로”. 한국사회복지학, 68(1), 169-191.
- 장용언·정은주. 2019. “자활기업 참여자의 직무만족도가 자활효과에 미치는 영향: 사회적배제 매개효과”. 예술인문사회융합멀티미디어논문지, 1049-1058.
- 장은교·이진명. 2021. “자활에 대한 소비자 연상과 자활기업에 대한 소비자 인식 탐색”. 소비자학연구, 32(3), 149-166.
- 정승우. 2017. 자활사회적 기업의집수리 사업 참여활성화 방안. 서울대학교 석사학위논문

- 최준익. 2013. 자활기업 구성원의 자립의지에 영향을 미치는 요인에 관한 연구. 대구대학교 석사학위논문.
- 통계청·중소벤처기업부. 2020. 소상공인실태조사.
- 소상공인·자영업자 종합대책 - 새출발 희망프로젝트, 2024.7.3. 관계부처 합동
중소벤처기업부 공고 제2024-19호
- 중소벤처기업부. 2022. 소상공인실태조사.
- 한국사회적기업홈페이지. 사회적기업현황. 2024.12.10.검색
- 한국자활복지개발원. 2023. 2023년 자활기업 및 종사자 실태조사.
- 한국자활복지개발원. 2023. 2023년 2/4분기(6월 기준) 자활사업 현황 통계.
- 희망리턴패키지 홈페이지(<https://www.sbiz.or.kr/nhrp/intro/bizIntroduce.do>)
- Crisp, J., Pelletier, D., Duffield, C., Adams, A., & Nagy, S. U. E. (1997). The delphi method?. *Nursing research*, 46(2), 116-118.
- Morgan, D. L. (1996). Focus groups. *Annual review of sociology*, 22(1), 129-152.